

COURS
DE
COMPTABILITÉ

J. G. COURCELLE-SENEUIL

OUVRAGE RÉDIGÉ CONFORMÉMENT
aux programmes officiels de 1866
POUR L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL
(PREMIÈRE ANNÉE)

DEUXIÈME ÉDITION

PARIS
LIBRAIRIE DE L. HACHETTE ET C^e

BULEVARD SAINT-GERMAIN, N° 77

1868

BIBLIOTECA NAZ.
Vittorio Emanuele III

XXXIV

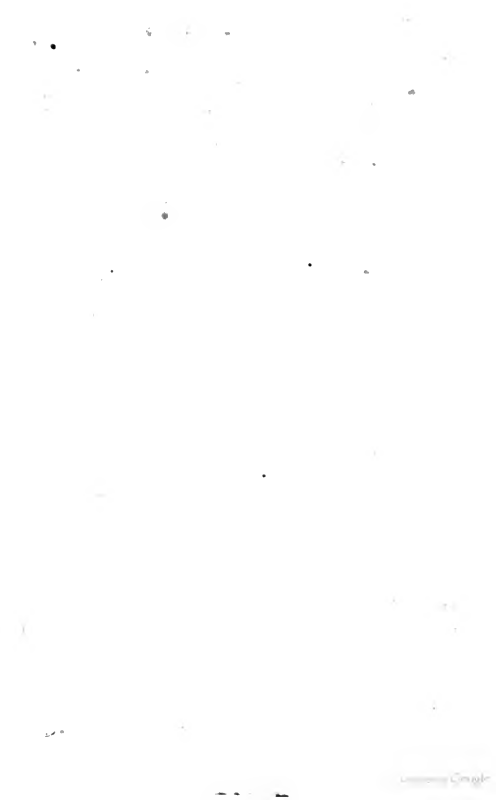
E

122

NAPOLI







COURS
DE
COMPTABILITÉ

OUVRAGES DU MÊME AUTEUR

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE DES OPÉRATIONS DE BANQUE. —
Quatrième édition. — 1 volume in-8.

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES, OU
MANUEL DES AFFAIRES. — Seconde édition. — 1 volume in-8.

TRAITÉ THÉORIQUE ET PRATIQUE D'ÉCONOMIE POLITIQUE. — Seconde
édition. — 2 volumes in-8.

ÉTUDES SUR LA SCIENCE SOCIALE. — 1 volume in-8.

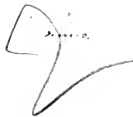
LEÇONS ÉLÉMENTAIRES D'ÉCONOMIE POLITIQUE. — 1 volume in-18
jésus.

TRAITÉ SOMMAIRE D'ÉCONOMIE POLITIQUE. — 1 volume in-18 jésus.

LA BANQUE LIBRE. — 1 volume in-8.

7. 2.

COURS



DE

COMPTABILITÉ

PAR

J.-G. COURCELLE-SENEUIL

OUVRAGE RÉDIGÉ CONFORMÉMENT
aux programmes officiels de 1866
POUR L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL
(PREMIÈRE ANNÉE)



DEUXIÈME ÉDITION

PARIS

LIBRAIRIE DE L. HACHETTE ET C^{ie}

BOULEVARD SAINT-GERMAIN, N° 77

1868

Droits de reproduction et de traduction réservés

PRÉFACE.

Ce cours de comptabilité est rédigé conformément au programme officiel de l'enseignement secondaire spécial et pour servir à cet enseignement.

L'auteur s'est appliqué surtout à éclaircir et à mettre en lumière les principes de la matière sans employer autrement qu'à titre d'éclaircissement et d'exemple les exercices pratiques.

Ce n'est pas qu'il méconnaisse l'utilité de ces exercices, mais il croit qu'il convient de laisser aux professeurs et aux élèves studieux le soin de les choisir, de les approprier à la localité et de les discuter.

Autant les principes de la comptabilité sont fixes, autant ses applications sont variées. Le cours ou le traité le mieux fait ne saurait jamais les prévoir et les décrire toutes. Mieux vaut, ce nous semble, ne pas le tenter et faire bien comprendre aux élèves que les principes seuls sont matière d'enseignement et qu'il appartient à chacun de leur donner l'application qui convient le mieux à la situation où il peut se trouver placé ; que nul enseigne-

ment ne saurait les dispenser de travail et d'invention lorsqu'ils arriveront à la pratique.

Indiquer les limites de ce qui peut être acquis par l'enseignement n'est pas la moindre partie de l'enseignement, ni la moins utile, car rien n'est plus fâcheux pour un jeune homme que de croire qu'il sait, au sortir de l'école, tout ce qu'il a besoin de savoir.

C'est à ce point de vue que le cours qui va suivre a été rédigé. Il expose les principes dont les professeurs montreront de nombreuses applications. L'expérience pratique enseignera le reste.

EXTRAIT DES PROGRAMMES OFFICIELS

DE

L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL

COMPTABILITÉ.

PREMIÈRE ANNÉE.

NOTIONS PRÉLIMINAIRES.

Le petit cours élémentaire de comptabilité, dans la première année d'enseignement, a pour objet de donner aux élèves une idée des opérations les plus simples du commerce et de la banque, de leur apprendre le langage des affaires, de leur montrer l'application du calcul aux questions commerciales les plus habituelles, de leur faire copier des modèles et des formules de factures, d'effets de commerce, de lettres de voiture, etc., etc., et de les mettre à même d'établir les comptes les plus faciles.

Expliquer que le commerce n'est qu'une succession d'échanges : — marchandises contre marchandises, à l'origine des sociétés ; — marchandises contre espèces, après l'invention de la monnaie ; — marchandises à terme, lorsque le crédit s'est établi ; — marchandises contre valeurs, lorsque les effets de commerce et autres titres négociables ont été adoptés.

Faire remarquer que l'on entend par marchandises tout ce qui se débite dans les magasins, boutiques, foires et marchés, soit en denrées, soit en matières premières, soit en matières fabriquées ; — que ce qui est une marchandise pour le vendeur,

comme les meubles, les vêtements, la chaussure, les bijoux, le bois, le charbon, l'huile, le gaz, etc., etc., n'est pas une marchandise pour l'acheteur, lorsqu'il n'achète pas pour revendre.

Dire ce que l'on entend par commerçant, négociant, fabricant, marchand en gros, marchand en détail, commissionnaire en marchandises, courtier de commerce, commissionnaire de transport, banquier, agent de change, entrepreneur, armateur, consignataire, capitaine de navire, courtier maritime, etc., etc.

Présenter un tableau synoptique des principales opérations du commerce : achat, vente, échange proprement dit, paiement, encaissement, règlement, escompte et négociation d'effets de commerce, ouverture de crédit, virement, renouvellement, opérations pour compte, en commission, en participation, et donner des exemples de chacune de ces opérations.

Ce que l'on entend par emballage, colis, poids brut, poids net, tare, facture : donner des modèles de facture.

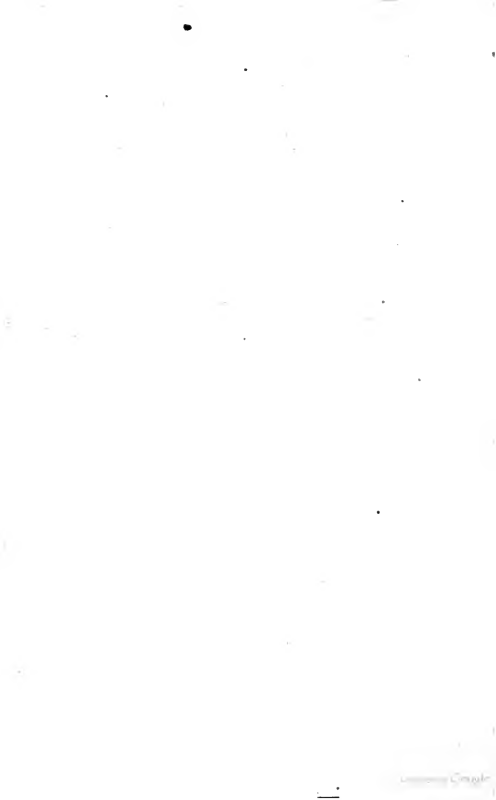
Indiquer les formules pratiques du billet à ordre, de la lettre de change, du mandat, du chèque, de l'acceptation, de l'endossement, du besoin, de la mention *sans frais*, de l'allonge, de l'aval, de l'acquit, du billet au porteur, de la retraite, du connaissance, de la lettre de crédit, de la lettre d'avis de crédit, de la lettre de voiture, du bulletin de chargement, de la note de commission, des comptes d'achat et de vente, des prix courants des commissionnaires de transport, des tarifs de change des banquiers, des livres à souche, etc., etc.

Expliquer pourquoi les banquiers exigent que les effets de commerce soient rédigés sur papier timbré, qu'ils portent deux signatures et qu'ils résultent d'opérations commerciales.

Parler des rétributions et des réductions : commission, du-croire, courtage, prime, escompte du commerce, rabais, bonification, réfaction, intérêt commercial, change de place, escompte de la banque, rechange, — calculs qui s'y rapportent.

Donner la signification des termes de commerce ou de banque les plus usités, tels que : avoir, crédit, créditer, doit, débiter, — à découvert, couvrir, être couvert, — acquit, — actif, passif; actif brut, actif net, — agio, pair, bénéfice, agiotage, — appel de fonds, — apurement de comptes, — appoint, — arbitrages de la banque, — arrhe, — balance, solde, balancer un compte, solder un compte, solde de marchandises, marchandises en solde, — broches, remises, papiers, valeurs, — changes, — conversions, — cote, coter, — coupons d'actions, coupons d'intérêts, — déchéance,

— dividende, — disposition, traite, tirage, — tireur, tiré, souscripteur, accepteur, bénéficiaire, preneur, endosseur, date, échéance moyenne, — effets à recevoir ou à payer, effets longs, courts, protestables, déplacés, en souffrance, impayés, — émission, — escomptes et recouvrements, feuille, feuillet, folio, folioter, page, paginer, — honneur de la signature, — inventaires du commerçant, du comptable, — bilan, prélèvement, prélever, levée, — protêt, — report, — redressement, contre-passation, — remboursement, — versement, — couverture, exécution, hausse, baisse, marché au comptant, à terme, ferme et à prime, etc.



COMPTABILITÉ.

(PREMIÈRE ANNÉE.)

NOTIONS PRÉLIMINAIRES.

INTRODUCTION.

La comptabilité est l'art de tenir et de combiner des comptes.

On prend quelquefois ce mot dans un sens plus concret, comme lorsqu'on dit : « La comptabilité de telle maison est bonne ou mauvaise, bien ou mal tenue. » En ce cas, le mot comptabilité désigne l'*ensemble des comptes* de cette maison. Mais ce n'est pas là son acception propre.

Un *compte* se compose d'une suite d'écritures qui constatent une succession d'opérations de même nature ou avec une même personne. Les opérations qui fournissent la matière habituelle des comptes sont les transformations et les transmissions de capitaux. Ainsi, un compte peut constater la transformation des capitaux-espèces en capitaux-marchandises et réciproquement : un autre compte peut constater les opérations de prêt ou d'emprunt faites avec telle ou telle personne.

Le compte a pour objet de constater l'existence, sous une forme déterminée, des capitaux qui y figurent ou que

ces capitaux sont en la possession de telle ou telle personne. Il mentionne, par conséquent, les opérations par lesquelles les capitaux prennent telle forme et celles par lesquelles ils la perdent, celles par lesquelles les capitaux passent en la possession de telle personne et celles par lesquelles ils sortent de sa possession. Ainsi, le compte qui constate que tel capital est entré en mon pouvoir sous forme d'espèces reçues comme salaire de mon travail, constatera que ce capital a changé de forme si je le dépense à acheter un objet quelconque. Le compte qui constate que j'ai vendu à crédit pour 1000 francs de marchandises à Pierre constatera, en temps convenable, que Pierre m'a payé ces 1000 francs.

Tous les comptes qui contiennent autre chose que de simples énumérations constatent donc des *entrées* et des *sorties* de capitaux. Ainsi, quand je reçois 1000 francs pour mon travail, le compte qui mentionne l'opération établit une entrée de ces 1000 francs, et lorsque je dépense cette somme, il en constate la sortie. De même si je vends pour 1000 francs de marchandises à crédit à Pierre, un compte constatera que ce capital est entré en la possession de Pierre et ce même compte dira, lorsque ces marchandises seront payées, que ce capital a cessé d'être en la possession de Pierre.

Tout particulier et toute personne civile ont besoin de tenir des comptes qui leur rappellent comment les capitaux qu'ils ont eus ou qu'ils ont à leur disposition sont acquis, transformés, aliénés ou consommés. Tenir les comptes exactement, est le seul moyen qu'ils aient de connaître au juste leurs recettes et leurs dépenses, de manière à pouvoir équilibrer les unes avec les autres.

L'ensemble des comptes d'une maison constitue une espèce d'histoire ou plutôt de procès-verbal permanent qui montre aux intéressés comment leurs capitaux naissent, se conservent, s'accroissent et se consomment.

Ces comptes sont souvent établis au hasard, sans art et laissent d'immenses lacunes : ils sont pour la plupart irrégulièrement tenus.

La comptabilité fournit les moyens de remédier à ce désordre par l'établissement de comptes complets qui mentionnent toute acquisition, toute transformation, toute aliénation, consommation ou perte de capitaux.

La connaissance de la comptabilité, utile à tout le monde, est nécessaire surtout aux personnes qui dirigent des entreprises commerciales, manufacturières ou agricoles, et qui forment, en quelque sorte, l'état-major de l'armée industrielle. Leurs fonctions, en effet, consistent à prendre des mesures et donner des ordres pour que, les capitaux dont la société dispose étant conservés, et même augmentés, les richesses nécessaires à sa consommation soient incessamment produites et livrées aux consommateurs, selon les lois constitutives de la propriété. Comment ces entrepreneurs pourraient-ils remplir leurs fonctions d'une manière convenable sans le secours de la comptabilité ?

Comment le manufacturier, par exemple, pourra-t-il savoir si le résultat général de ses opérations est un gain ou une perte ? Comment, lors même qu'il connaîtrait le résultat total, saura-t-il quel est le résultat de chacune des diverses opérations qu'il pratique ? Comment imaginera-t-il des moyens de rectifier et d'améliorer ses procédés ? Comment s'assurera-t-il que ses matières premières et ses produits sont convenablement conservés et vendus, si des comptes méthodiquement tenus ne lui permettent pas de connaître, quand il le veut, soit le résultat général de ses opérations, soit le résultat partiel de chacune d'elles ?

Comment un commerçant peut-il être assuré que dans le grand nombre de ventes et d'achats qu'il fait, dans les transports qu'il ordonne, dans les crédits qu'il accorde, ses capitaux se conservent et s'augmentent ? Comment peut-il savoir si ses opérations sur tel article ou avec telle personne donnent un résultat lucratif ou une perte, à moins que des comptes bien tenus ne l'avertissent et ne lui enseignent ce qu'il doit fuir ou rechercher ?

Comment, enfin, un agriculteur, dont les opérations sont toujours lentes et compliquées, pourra-t-il savoir au juste ce que lui coûte et lui rapporte la culture d'une telle plante

ou de telle pièce de terre, l'élève ou l'engraissement de telle ou telle espèce de bétail, l'emploi de telle sorte d'engrais ou de tel mode de culture, s'il n'est éclairé par les lumières de la comptabilité? Il marchera à tâtons et presque en aveugle comme le manufacturier ou le commerçant dont les comptes sont imparfaitement ou mal tenus.

Il ne faut pas confondre la comptabilité avec l'art des affaires, qui consiste à combiner les éléments d'une entreprise industrielle, commerciale, manufacturière ou agricole de manière à ce qu'elle donne à l'entrepreneur le plus gros bénéfice possible. L'art de l'entrepreneur exige non-seulement des connaissances techniques, selon la branche d'industrie à laquelle il s'applique; mais aussi et surtout des connaissances économiques générales auxquelles vient se joindre la comptabilité, comme un instrument, une espèce de miroir qui sert à rendre facile à celui qui l'emploie une appréciation exacte des faits.

Ainsi l'art du comptable n'est qu'une dépendance de l'art de l'entrepreneur d'industrie; mais cet art de compter, tout subordonné qu'il soit, est de la plus haute importance: c'est en quelque sorte la lumière qui éclaire l'homme d'affaires dans tout le cours des opérations.

Division du cours.

Pour bien comprendre et pratiquer la comptabilité, il est nécessaire de connaître 1° la matière et le langage des affaires et des comptes; 2° la rédaction et l'arithmétique des comptes; 3° la tenue des livres ou la manière de combiner les comptes, de façon à embrasser toutes les opérations d'une entreprise; 4° la manière d'appliquer cette méthode uniforme à l'infinie variété des entreprises industrielles, ainsi qu'aux recettes et dépenses des États ou des particuliers.

C'est dans cet ordre que nous allons exposer les principes de la comptabilité.

PREMIÈRE PARTIE.

DU LANGAGE DES AFFAIRES ET DE LA COMPTABILITÉ.

DU COMMERCE ET DES COMMERÇANTS EN GÉNÉRAL.

La comptabilité a été imaginée par les commerçants et le commerce lui-même a paru assez tard dans l'histoire des sociétés humaines. A peine peut-on appeler *commerce* les premiers échanges qui s'accomplissent entre sauvages, et il n'y avait nul commerce dans les sociétés communistes, qui apparurent presque en tous lieux à l'origine de la civilisation. Le commerce ne se montre distinctement qu'avec la liberté de l'individu et le droit de propriété ; car tout commerce est un échange et tout échange suppose que ceux qui le contractent ont le droit d'aliéner les objets échangés.

Commerce par échange.

Tout commerce est une succession d'échanges qui se concluent pour l'utilité commune de ceux qui y prennent part. On échange d'abord des marchandises contre des marchandises, comme on le voit encore de nos jours sur la côte occidentale d'Afrique, où ce commerce porte le nom de *troque*. Les Européens apportent du rhum, de la poudre, du fer, des étoffes rayées : ils reçoivent de l'ivoire, des gommés, de la poudre d'or, etc. Avec cette forme de commerce, la comptabilité est difficile

et presque impossible, puisque les comptes, limités à l'énumération des marchandises acquises et aliénées, ne présentent aucun dénominateur commun aux unes et aux autres.

Achat, vente, monnaie.

Il en est autrement lorsque les hommes, irrités par les lenteurs et les difficultés de l'échange en nature, introduisent l'usage de la *monnaie*, marchandise qui leur a servi à l'évaluation de toutes les autres. Alors, au lieu de conclure un échange direct, on conclut deux échanges successifs. Ainsi le cultivateur qui, apportant sur le marché un hectolitre de blé, veut l'échanger contre un quintal de fer, commence par conclure un échange appelé *vente* par lequel il aliène son blé et acquiert de la monnaie : ensuite il conclut un second échange appelé *achat*, par lequel il aliène la monnaie et acquiert un quintal de fer.

En réalité et au fond, ce cultivateur n'a fait qu'échanger son blé contre du fer ; mais l'usage de la monnaie lui a procuré plusieurs avantages, comme de pouvoir céder son blé à quelqu'un qui, en ayant besoin, était disposé à le payer plus cher peut-être que le vendeur de fer. L'intervention de la monnaie a permis en outre de comparer la valeur des deux marchandises, blé et fer, et de leur donner, en quelque sorte, un dénominateur commun ; car il est naturel de penser que, si l'hectolitre de blé a été échangé contre la quantité d'or ou d'argent que nous exprimons par *vingt francs*, et si le quintal de fer a été acquis pour cette même somme de vingt francs, la valeur de l'hectolitre de blé et celle du quintal de fer sont égales.

L'introduction de la monnaie a permis, en outre, de conserver facilement, de transporter sans trop de peine et d'accumuler une marchandise recherchée en tout temps et sur tous les marchés ; qui, employée comme l'équivalent de toutes les autres, devenait l'expression, et en quelque sorte la mesure de la richesse. Au lieu de dire : « telle personne possède tant de blé, tant de vin, tant de terres, tant

de troupeaux, etc., » on a trouvé commode d'évaluer en monnaie tous les objets qu'elle possédait, et de dire : « cette personne possède tant de mille francs, c'est-à-dire tant de grammes d'or ou d'argent, » bien que la personne désignée ne possède pas, en réalité, l'or ou l'argent qu'on lui attribue, mais seulement l'équivalent de cette monnaie en marchandises diverses.

Cette façon de parler et de compter suppose que la valeur de la monnaie est invariable; elle varie, en effet, moins et plus lentement, que celle de toutes les autres marchandises, mais elle varie. Toutefois, pour la pratique courante il n'y a nul inconvénient à considérer cette valeur comme invariable, par une convention qui permet de se servir des comptes dans toutes les opérations de l'industrie et de leur donner une clarté, une précision qu'ils ne pouvaient avoir avant l'usage de la monnaie.

L'emploi de la monnaie dans les échanges et dans les comptes a permis de donner une grande extension aux opérations de crédit, tels que prêts et ventes à terme. Bien que ces opérations fussent connues dès l'époque de l'échange en nature et que quelques-unes se soient continuées jusqu'à nos jours, comme celles des banques qui prêtent encore et reçoivent du blé en Norvège, elles ne pouvaient s'étendre ni sur un vaste territoire, ni sur un temps un peu long, tant qu'on ne connaissait pas l'usage de cette marchandise toujours recherchée et d'une valeur peu variable qu'on appelle la monnaie.

A plus forte raison, il était difficile ou plutôt impossible, avant l'usage de la monnaie, de substituer dans les opérations de crédit un prêteur à un autre, tandis qu'aujourd'hui, grâce à l'emploi des effets de commerce et autres titres négociables, cette substitution s'opère instantanément avec la plus grande facilité.

Mais soit que l'on vende ou que l'on achète au comptant ou à terme, soit que l'on prête ou emprunte, soit qu'on cède ou qu'on acquière des titres négociables, on ne fait jamais que des échanges. Vendre et acheter, c'est échanger une marchandise contre de la monnaie ou de la mon-

naie contre une marchandise. Prêter et emprunter, c'est confier ou recevoir, soit une somme de monnaie, soit une quantité de marchandises, qui s'échange ordinairement contre une somme de monnaie par le paiement de laquelle se résout le contrat. Vendre et acheter des effets négociables, c'est transmettre à autrui un crédit qu'on a consenti ou prendre à son propre compte un crédit consenti par autrui. Cette opération, qui est un échange au fond, en prend la forme extérieure et s'effectue par l'échange du titre négociable contre monnaie ou de la monnaie contre le titre négociable.

Donner des marchandises contre des promesses de payer, lettres de change ou billets, c'est échanger les marchandises contre ces promesses ou *valeurs*, comme on les appelle dans les affaires.

Ainsi, à mesure que la propriété individuelle est plus complète et mieux assurée, la pratique des échanges s'étend constamment et permet aux hommes d'associer plus utilement et plus librement leurs efforts, de se procurer, aussi facilement que possible, les produits de tous les climats et les services de tous leurs semblables répandus sur la surface de la terre. Dans cet amas de richesses et de services, la part de chacun est évaluée par la somme de monnaie qu'il peut ou qu'on croit qu'il pourrait obtenir en échange, parce qu'en effet, chacun travaillant pour tous reçoit par l'échange sa rémunération, et toute puissance d'échange étant évaluée en monnaie, c'est en monnaie que tous les comptes sont tenus, que chacun apprécie ce qu'il reçoit et ce qu'il cède, marchandises et services personnels.

Marchandises.

Sont *marchandises* tous les objets matériels, utiles et appropriés qui forment la matière des échanges et que l'on désigne sous ce nom lorsqu'on en parle au sujet de l'échange et relativement à l'échange.

On n'appelle habituellement marchandises que les denrées, matières premières ou produits fabriqués qui se débitent sur les foires et marchés, dans les magasins et dans les boutiques, et on n'attribue pas ce nom aux mêmes objets lorsqu'ils se trouvent au pouvoir des personnes qui ont l'intention de les consommer. Suivant cette nomenclature, des vêtements, des meubles, des aliments qui sont incontestablement des marchandises pour celui qui offre de les vendre ne seraient plus marchandises lorsqu'ils passent aux mains du consommateur. Cette façon de parler consacrée par l'usage, ne peut servir de base à une définition, car elle provient non de la nature des objets, mais de la volonté de ceux qui les possèdent, et cette volonté, il faut le remarquer, est essentiellement changeante. Voici, par exemple, une bague dans la boutique d'un bijoutier : c'est une marchandise. Cette bague, achetée par un particulier riche, cesse d'être marchandise ; mais si ce particulier, s'appauvrissant ou changeant de goût, vient offrir de vendre sa bague, elle redevient marchandise. Mieux vaut, ce nous semble, donner le nom de marchandises à tous les objets matériels qui s'achètent et se vendent, sans tenir compte de la volonté de ceux qui les possèdent, et même aux fouds de terre qui font l'objet d'un commerce considérable partout où ils peuvent être librement vendus et achetés.

Il peut être utile de remarquer cependant qu'on ne se sert du terme de *marchandises* pour désigner des objets connus sous le nom générique de *richesses* que lorsqu'il est question d'un échange et par rapport à cet échange. S'il ne s'agit pas d'échange, ces objets prennent un autre nom.

Dans les pays où la propriété individuelle existe, les richesses et les services de toute sorte sont incessamment appropriés par l'échange, de telle façon que tout le monde échange, c'est-à-dire vend et achète. Le juge, l'administrateur, le rentier achètent au marché leurs aliments de chaque jour, leurs habits chez le tailleur, leur chaussure chez le cordonnier : veulent-ils construire une maison,

ils s'adressent au maçon et à toute la série des ouvriers du bâtiment. L'ouvrier, qui échange son travail quotidien contre une somme de monnaie, échange cette monnaie contre les marchandises et services nécessaires à sa subsistance. Ainsi tout le monde échange, et c'est pourquoi tout le monde est intéressé directement aux procédés qui facilitent et perfectionnent les échanges et par suite au commerce, qui n'est qu'une succession d'échanges.

Commerçants.

Mais si tout le monde échange et fait, par conséquent, du commerce dans une certaine mesure, tout le monde n'est pas *commerçant*. On ne donne ce nom qu'à ceux dont vendre et acheter, faciliter par des négociations ou des transports les ventes et achats, est la seule ou la principale occupation; qui achètent les marchandises non pour les consommer, mais pour les revendre, et qui les vendent pour en acheter d'autres destinées à être vendues.

La fonction ordinaire du commerçant consiste à acheter les marchandises dans le lieu où elles sont le moins chères pour les faire transporter et les revendre dans un lieu où elles soient plus chères, à les acheter en gros et à bon marché pour les vendre plus cher au détail, en ayant soin de les placer à la portée du consommateur auquel elles conviennent le mieux et qui est, par conséquent, disposé à les payer davantage. Quelquefois le commerçant spéculé et achète des marchandises dans un temps où elles se vendent à bon marché pour les conserver et les revendre dans un temps où elles soient plus chères.

Les commerçants, considérés ensemble, sont en réalité les gardiens et les distributeurs des approvisionnements dont la société a besoin pour sa consommation courante. Leurs services sont rétribués par les différences qui existent entre la valeur d'achat et la valeur de vente des marchandises, selon leur mérite et à leurs risques, de telle façon qu'ils gagnent beaucoup lorsqu'ils s'acquittent bien

de leur service et gagnent peu ou perdent lorsqu'ils s'en acquittent médiocrement ou mal.

Obligés par profession de compter et calculer constamment, les commerçants ont imaginé et introduit dans le monde les comptes et la comptabilité. Ce sont eux encore qui s'en servent avec le plus d'assiduité et de fruit. Bientôt les manufacturiers les ont imités, ainsi que les administrations publiques. Enfin les agriculteurs éclairés ont compris que la comptabilité était un moyen dont ils pouvaient tirer un grand parti et des bénéfices considérables.

Les manufacturiers et fabricants sont considérés aujourd'hui comme commerçants, mais on ne comprend pas encore sous ce nom les agriculteurs.

Le progrès de la civilisation, qui a divisé le travail entre les hommes et donné lieu à la séparation des diverses branches d'industrie, a divisé les fonctions du commerce dont chacune est devenue, sur les grands marchés, l'objet d'une profession spéciale. Les marchands ont reconnu d'abord qu'il leur était plus facile de bien acheter et de bien vendre, s'ils appliquaient tout leur travail à une seule espèce de marchandises ou à un certain nombre de marchandises demandées en même temps par le consommateur. C'est ainsi que l'épicier opère sur d'autres marchandises que le marchand de nouveautés ou de métaux ou de bois. On a reconnu également qu'il y avait profit à diviser les façons commerciales, si l'on peut ainsi dire, dont une seule marchandise pouvait être l'objet. C'est ainsi que le commerce d'importation et d'exportation s'est séparé du commerce intérieur, que le commerce de gros s'est séparé du commerce de détail et que chaque commerçant combine incessamment ses opérations de la manière la plus lucrative, les uns s'occupant de vendre et d'acheter dans telles ou telles conditions, les autres faisant entre les marchands le service d'intermédiaires, tandis que d'autres s'emploient exclusivement au transport ou à la garde des marchandises ou aux recettes et aux paiements.

Commerçants divers.

On appelle *commerçants* tous ceux qui par profession concourent aux achats et aux ventes dont la succession constitue le commerce, soit qu'ils achètent pour vendre et vendent pour acheter, soit qu'ils s'emploient comme intermédiaires dans la conclusion des achats-ventes ou dans les mouvements de monnaie qui en résultent, soit qu'ils s'occupent du transport des marchandises ou de leur transformation de matières premières en objets propres à la consommation.

Les actes de commerce sont ceux qui sont propres aux commerçants.

« La loi répute actes de commerce, — tout achat de denrées et marchandises pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillées et mises en œuvre, ou même pour en louer simplement l'usage; — toute entreprise de manufactures, de commission, de transport par terre ou par eau; — toute entreprise de fournitures, d'agences, bureaux d'affaires, établissements de ventes à l'encan, de spectacles publics; — toute opération de change, banque et courtage; — toutes les opérations des banques publiques; — toutes obligations entre négociants, marchands et banquiers; — entre toutes personnes, les lettres de change, ou remises d'argent faites de place à place.

« La loi répute pareillement actes de commerce — toute entreprise de construction et tous achats, ventes et reventes de bâtiments pour la navigation intérieure et extérieure; — toutes expéditions maritimes; — tout achat ou ventes d'agrès, apparaux et avitaillements; — tout affrètement ou nolisement, emprunt ou prêt à la grosse; — toutes assurances et autres contrats concernant le commerce de mer; — tous accords et conventions pour salaires et loyers d'équipages; — tous engagements de gens de mer pour le service des bâtiments de commerce. (Code de commerce, art. 632 et 633.)

Les actes de commerce sont soumis à des lois et usages spéciaux et à des juges particuliers dont les plus importants sont les tribunaux de commerce, élus par les notables commerçants dont la liste est dressée par l'administration publique et les conseils de prud'hommes, qui jugent les contestations entre ouvriers et patrons.

Il y a des Chambres de commerce et des Chambres consultatives des arts et manufactures.

Les commerçants sont classés ordinairement en marchands en gros, demi-gros et détail : consignataires; commissionnaires; courtiers, — agents de change; banquiers; fabricants; entrepreneurs; armateurs; capitaines; courtiers maritimes.

Marchand.

On donne le nom de *marchands* à tous ceux qui achètent et vendent des marchandises pour leur compte, à leurs risques et périls. Ils portent des noms différents selon les marchandises qui font l'objet de leur commerce, comme les épiciers, drapiers, merciers, etc. On distingue aussi parmi eux des marchands en gros, en demi-gros et en détail. Le *marchand en gros* est celui qui achète ou vend les marchandises par grandes quantités. Il achète ordinairement aux producteurs et vend aux autres marchands; c'est entre ses mains que se trouvent les principaux approvisionnements. Ainsi il y a dans les ports des marchands qui ont de grands amas de marchandises d'outre-mer et à Paris des marchands qui achètent de première main et revendent par fortes parties des cuirs, des fers, des tissus de toute sorte.

Le *marchand au détail* achète la marchandise du marchand en gros pour la revendre au consommateur. Ce sont les marchands au détail qui tiennent les innombrables boutiques et magasins où les marchandises vont se mettre à la portée et en quelque sorte sous la main du consommateur

Entre le marchand en gros et le marchand en détail, il y a souvent un intermédiaire, qui est le *marchand en demi-gros*, qui achète au premier pour vendre au second et spécialement au petit détaillant.

La distinction entre le marchand en gros et le marchand en détail était plus générale et plus tranchée autrefois qu'elle ne l'est aujourd'hui. Ainsi, aujourd'hui, un grand nombre de marchands en gros vendent au détail, et un certain nombre de maisons de détail, telles que les grands magasins de nouveautés de Paris, achètent directement au producteur, sans se servir de l'intermédiaire du marchand en gros. On comprend que cette dernière exception n'est possible que sur un marché où la consommation est considérable et que le marchand en gros ne vend au détail que là où il ne peut trouver dans la vente par grosses parties un emploi suffisant de ses capitaux et de son travail.

On donne habituellement le nom de *négociant* au marchand qui fait des affaires considérables sans distinguer avec précision la nature et la forme de ces affaires. On donne plus fréquemment ce nom aux marchands qui se livrent au commerce d'importation et d'exportation, parce qu'en effet ils opèrent sur des sommes de capitaux considérables et sur de grosses parties de marchandises, soit pour leur compte, soit pour celui d'autrui, à titre de consignataires.

Consignataire.

Le *consignataire* est celui auquel on confie des marchandises qu'on le charge de vendre au compte de leur propriétaire. Ces marchandises servent ordinairement de gage pour garantir le consignataire des paiements ou avances qu'il fait pour le compte de la maison qui consigne. Ainsi, la maison A, de Buenos-Ayres, envoie au Havre un chargement de cuirs qu'elle désire vendre sur cette place : elle adresse ces cuirs et les consigne à la

maison B, du Havre, qui se charge de les vendre pour le compte de A et, en attendant, paye le fret et autres dépenses auxquelles le transport des cuirs peut avoir donné lieu, et avance même, au besoin, à A une partie du prix présumé des marchandises consignées.

Lorsque le marchand reçoit en dépôt les marchandises d'un fabricant et fait sur elles les mêmes opérations que le consignataire sur les marchandises d'outre-mer, il prend quelquefois le nom de consignataire et plus souvent celui d'*entrepôsitaire*.

Commissionnaire.

Le *commissionnaire en marchandises* fait profession d'acheter ou de vendre pour le compte d'autrui et perçoit un salaire proportionné au chiffre des affaires qu'il fait et qui s'exprime par un tant pour cent, 1, 2, 3, 5 pour 100, plus ou moins, selon les cas. Un marchand de Rio-Janeiro ou de Calcutta veut acheter des marchandises désignées sous le nom d'articles de Paris ou des vins de Bordeaux, des soieries de Lyon : il s'adressera à des commissionnaires et les chargera de l'achat et de l'expédition de ces marchandises, s'il y trouve plus d'avantage qu'à venir acheter et expédier lui-même les marchandises ou qu'à les acheter au marchand en gros de sa localité. Le commissionnaire achète, fait emballer, transporter, assurer et embarquer les marchandises, et reçoit pour prix de son service une rémunération appelée *commission*. Les marchands trouvent souvent avantageux de se servir des commissionnaires pour faire leurs achats, quoiqu'ils soient à peu de distance du vendeur et même sur place.

Les commissionnaires chargés de la vente prennent souvent le nom de *représentants de commerce*, parce que, en effet, ils représentent telle ou telle maison. Une maison de Bordeaux, par exemple, aura à Paris ou sur toute autre place un représentant chargé de vendre pour elle et le rémunère en lui accordant une commission sur les affaires qu'il fait.

Le commissionnaire de transportsse charge de faire transporter, sous sa responsabilité, les marchandises qu'on lui confie à une certaine destination. Il en est de même du messagiste. Les compagnies de chemins de fer sont de véritables commissionnaires de transport messagistes et leur établissement a réduit le nombre et l'importance des commissionnaires et messagistes qui existaient auparavant.

Courtier, agent de change.

Le *courtier de commerce* sert d'intermédiaire entre les marchands qui le chargent de vendre et ceux qui le chargent d'acheter. La maison B, du Havre, ayant reçu de Buenos-Ayres une cargaison de cuirs, charge son courtier de les vendre. Celui-ci, dont la profession consiste à avoir des relations avec tous les marchands de la place, s'informe des besoins de chacun pour savoir à qui il conviendrait d'acheter les cuirs, ou bien il traitera cette affaire avec un autre courtier, chargé d'acheter, ou bien encore il les offrira aux enchères aux courtiers réunis sur un marché auquel on donne le nom de *Bourse*. Les services du courtier sont rémunérés par une commission proportionnée au chiffre des affaires conclues par son intermédiaire et que l'on appelle *courtage*.

Entre les courtiers, on distingue ordinairement les *agents de change*, qui s'occupent spécialement de la vente et de l'achat des titres des dettes publiques françaises et étrangères et des actions ou obligations des grandes compagnies. On les appelle agents de change parce qu'un ancien usage et la loi les chargeaient de la négociation des lettres de change; mais ils ont abandonné ce genre d'opérations, qui se fait par l'intermédiaire de courtiers spéciaux appelés *courtiers de change*.

Les courtiers et agents de change étaient constitués en corporation sur chaque place de commerce et leur nombre était limité. La loi du 18 juillet 1866 assure l'application prochaine du droit commun aux courtiers de commerce.

Les agents de change restent encore sous le régime ancien des réglemens et du privilège. Leur nombre sur la place de Paris est fixé à soixante, depuis le premier quart du siècle passé, bien que depuis cent quarante ans le chiffre des affaires se soit plus que décuplé.

Il y avait encore récemment sur plusieurs places de commerce de France des courtiers qui se chargeaient de négocier des emprunts et prêts d'argent, de servir d'intermédiaires entre le prêteur et l'emprunteur. Ils auront probablement disparu à la suite des progrès du commerce de banque.

Il y a aussi à Paris des courtiers gourmets piqueurs de vins, chargés de constater, quand ils en sont requis, la qualité des vins.

Banquier.

Les fonctions du *banquier* tiennent de celles du commissionnaire et de celles du courtier : mais elles se distinguent par ceci que le banquier agit généralement en son nom et pour son compte propre. Le banquier est, à parler proprement, le caissier commun des commerçants. Il reçoit en dépôt, à charge de les conserver et de les rendre aux époques et conditions convenues, les sommes que les commerçants lui confient : il fait pour eux des recouvrements soit sur place, soit au dehors, moyennant une commission, paye pour eux sur leur ordre et prête les fonds qui lui restent disponibles. Ainsi, le banquier dispense au besoin les commerçants qui se servent de lui de tenir une caisse et de toucher et compter la monnaie, soit pour les recettes, soit pour les payements. La rémunération du banquier résulte des commissions qu'il perçoit et de la différence qui existe entre l'intérêt des fonds déposés chez lui et l'intérêt des fonds qu'il prête. Les banquiers opèrent aussi comme les marchands sur l'achat et la vente des lettres de change tirées sur les diverses places et font le commerce des matières d'or et d'argent.

On appelle improprement banquiers ceux dont la pro-

fession consiste à vendre et acheter des fonds publics ou des actions et obligations de grandes compagnies. Ce sont, à proprement parler, des marchands qui opèrent sur des titres au lieu d'opérer, comme les autres, sur des marchandises.

Fabricant.

On compte aussi entre les commerçants le *fabricant*, qui achète des matières premières pour faire fabriquer des produits qu'il vend. Tels sont les maîtres de forge, les fabricants de draps, de calicots, de lin, de mérinos; tels sont, dans des proportions plus modestes, le boulanger, le cordonnier, le tailleur, le boucher, le restaurateur, le cafetier, etc. Dans certaines branches d'industrie des fabricants possèdent de vastes usines remplies d'engins et de machines diverses et peuplées d'ouvriers nombreux; dans d'autres ils travaillent seuls ou avec un petit nombre d'ouvriers dans un local étroit, avec un capital médiocre. Dans ce dernier cas, on leur donne plus généralement le nom d'*artisans*.

Quelquefois le fabricant, tout en faisant des affaires étendues et en agissant sur un capital considérable, n'a ni ateliers, ni machines, ni métiers. Tels sont les fabricants de soieries de Lyon et les fabricants de dentelles du Nord, qui se bornent à fournir à l'ouvrier la matière première, le dessin, et, accidentellement, quelques avances d'argent, pour recevoir de lui le produit fabriqué. Il est clair que la rémunération de ces fabricants, comme celle des autres, résulte de la différence qui existe entre le prix de vente du produit et le prix de la matière première augmenté de celui des façons qu'elle a reçues.

Entrepreneur.

On considère aussi comme commerçants des fabricants auxquels on donne plus spécialement le nom d'*entrepreneurs*. Ce sont ceux qui s'engagent à construire, à des

conditions convenues et à prix convenu, une route, un chemin de fer, un canal, un pont, un viaduc, un édifice quelconque. Comme les fabricants ordinaires, ils achètent des matériaux, payent des salaires et engagent par conséquent des capitaux, pour s'indemniser de leur travail et de leurs avances en recevant le prix du produit fabriqué. On appelle aussi *entrepreneurs* des commerçants qui entreprennent à forfait certaines fournitures d'objets mobiliers et, par exemple, celle des vivres des détenus dans telle ou telle prison.

Armateur, capitaine.

L'*armateur* achète ou loue un navire, traite avec le capitaine et l'équipage, fournit les vivres et provisions nécessaires pour la navigation et expédie ce navire, chargé de ses propres marchandises ou de celles d'autrui, à un port déterminé. Son opération, comme armateur, consiste à armer et équiper le navire pour se rembourser avec bénéfice sur le fret des marchandises et le prix du passage des personnes transportées. Lorsque l'armateur joint à cette opération l'envoi de marchandises pour son compte, il agit comme marchand.

Les *capitaines de navire* sont aussi considérés comme commerçants, parce qu'ils sont appelés fréquemment par leurs fonctions à acheter et à vendre des marchandises, soit pour le compte de l'armateur, soit pour celui d'autrui, lors même qu'ils n'auraient pas, comme il arrive habituellement, un intérêt dans l'armement ou des marchandises propres. Autrefois, lorsque les armateurs chargeaient les navires de leurs propres marchandises, ils étaient dans l'usage d'embarquer un agent appelé *subrécargue*, chargé de toutes les opérations relatives à la cargaison, c'est-à-dire aux marchandises embarquées, la direction nautique exclusivement étant réservée au capitaine. Aujourd'hui celui-ci remplit habituellement, lorsqu'il y a lieu, les anciennes fonctions du subrécargue.

Courtier maritime.

Comme le commerce de mer a été le premier à se séparer par ses usages et son langage des usages et du langage de la population purement civile, tout ce qui se rapporte à la navigation est considéré comme affaire de commerce et tous ceux qui s'en mêlent comme commerçants. La navigation a ses courtiers, appelés *courtiers maritimes*, qui s'occupent des négociations relatives à la location du navire armé et équipé pour un voyage déterminé, contrat qui porte le nom *d'affrètement* sur les places de l'Océan et de *nolis* sur celles de la Méditerranée. Ces courtiers ont en outre, seuls, le droit de traduire, en cas de contestations portées devant les tribunaux, les déclarations, chartes-parties, connaissement, contrats et tous autres actes de commerce dont la traduction serait nécessaire; enfin de constater le cours du fret ou nolis. Dans les affaires contentieuses de commerce et pour le service des douanes, ils servent seuls de truchement à tous étrangers, maîtres de navire, marchands, équipage de vaisseau et autres personnes de mer. On les désigne quelquefois, à cause de ces dernières fonctions, sous le nom de *courtiers interprètes et conducteurs*, c'est-à-dire loueurs de navires.

D'autres courtiers s'occupent plus spécialement des contrats d'assurance qui peuvent être conclus, soit pour le navire lui-même, soit pour les marchandises chargées sur ce navire en totalité ou en partie. Tous ces services sont payés par des commissions.

OPÉRATIONS DE COMMERCE.

Les opérations du commerce, bien que toutes réductibles à l'échange, se compliquent dans la forme, par suite de l'usage de la monnaie, du crédit et de l'association. Il est utile de les énumérer.

L'échange proprement dit est rare : on ne le pratique guère que sur la côte d'Afrique et dans la mer du Sud. Comme ce contrat est ordinairement exécuté aussitôt que conclu, il ne donne lieu ni à la création ni à la négociation de titres.

Achat-vente.

L'achat-vente est l'opération de commerce la plus ordinaire. Chacun sait par expérience et comme consommateur ce qu'est l'achat au comptant, tel qu'on le pratique dans les boutiques. Celui qui veut acheter cherche la marchandise dont il a besoin, la voit, la reconnaît, convient du prix avec le marchand, prend livraison, paye et se retire. Dans ce cas, le contrat aussitôt exécuté que conclu ne donne pas lieu à de grandes formalités. Cependant si l'acheteur tient des comptes, s'il achète à la fois plusieurs articles dont il désire se rappeler le prix, s'il désire pour quelque motif que ce soit prendre un témoignage de l'achat qu'il a fait et du paiement qu'il a fait, il demande une *facture*, c'est-à-dire une feuille de papier sur laquelle se trouvent inscrits : le nom du vendeur, le nom de l'acheteur, la date de la vente, l'énumération des articles vendus, leur prix et la somme à laquelle ce prix s'élève pour chacun d'eux, le total de ces sommes et le paiement du prix, le tout signé par le vendeur.

Mais un grand nombre d'achats-ventes n'ont pas une forme aussi simple et sont conclus par correspondance, par des intermédiaires et à terme, de manière à donner lieu à des formalités plus longues.

Ainsi la maison C, de Paris, demande à Louviers ou à Sedan un certain nombre de pièces de drap en telle qualité, telle couleur et à tel prix : sa lettre constitue ce que le fabricant de drap appelle une *commission*. Il y répond par l'envoi des draps annoncé par une facture qui énumère les pièces de drap, les désigne par leur couleur, leur qualité, leur longueur et largeur, en indique le prix par mètre courant, fait la somme des prix et annote en

outre les conditions du marché, le terme auquel le paiement doit avoir lieu, celui au compte et risque duquel est fait l'envoi, etc. Alors la vente est effectuée et la livraison également, si le transport est au risque de l'acheteur. Toutefois celle-ci n'est complète et définitive que lorsque l'acheteur a reçu et reconnu la marchandise, ce qu'il annonce ordinairement par une lettre.

Les achats-ventes ont lieu bien souvent par des intermédiaires. Le voyageur ou représentant de la maison D, de Lyon, vient offrir des soieries à la maison C, de Paris. On convient des qualités, des couleurs, du prix, des quantités, de l'époque de la livraison et du paiement. Ces conditions peuvent être écrites sous la forme de correspondance et constatées par un échange de lettres ou être inscrites sur le carnet du voyageur ou représentant et signées de l'acheteur ou commettant, qui reçoit en même temps une copie de la commission acceptée et signée par le voyageur ou représentant. La facture délivrée au moment où la marchandise est livrée n'est en quelque sorte que la copie de ce premier contrat de vente dont elle constate l'exécution, quant au vendeur.

Acquit, encaissement.

Lorsque le prix de la marchandise achetée est payé de la main à la main, au moment même de la livraison, le paiement est constaté par un simple acquit ou reçu dans la forme suivante : *Pour acquit*, suivi de la signature du vendeur. Lorsque la vente a lieu à terme et sur place, le vendeur envoie au terme convenu présenter à l'acheteur une copie de la facture portant acquit et l'acheteur paye entre les mains de celui qui la présente. On dit alors que la facture a été envoyée ou remise à l'*encaissement* et *encaissée*.

Règlement.

Bien souvent, au lieu d'attendre le terme convenu pour envoyer sa facture acquittée, le vendeur prie son débiteur de lui souscrire un billet à ordre. L'acheteur remet ce billet et reçoit en échange la facture acquittée. Ce billet à ordre prend ordinairement dans le commerce le nom de *règlement*, parce qu'en effet il règle et termine l'affaire. Aussi dit-on communément : « je l'ai réglé, » ou « il m'a réglé, j'ai reçu son règlement, » ce qui signifie qu'une ou plusieurs factures ont été acquittées contre la remise d'un ou de plusieurs billets à ordre. Alors, en effet, l'acheteur ne doit ni à son vendeur, ni à aucune personne déterminée : il doit à son billet, à sa signature.

Toutefois ce sens du mot règlement n'est ni le seul ni le premier. Régler un compte, c'est, à parler proprement, se libérer envers un créancier d'une autre manière que par le paiement simple en espèces, comme par exemple, par une remise de lettres de change ou effets de commerce quelconques, de titres de crédit ou même de marchandises.

Lorsque l'achat-vente a été conclu entre personnes habitant des localités différentes, le paiement a lieu ordinairement par une lettre de change que le vendeur tire sur l'acheteur à l'échéance de la facture. Le billet et la lettre de change peuvent être remis ou envoyés à l'encaissement ou en recouvrement, comme la facture elle-même.

Escompte d'effets.

Mais souvent il arrive que le vendeur, ayant besoin d'argent avant l'échéance de sa facture ou du billet à ordre, ou de la lettre de change par la remise desquels l'acheteur a obtenu l'acquit, cherche à s'en procurer, soit pour payer les marchandises qu'il a achetées ou les billets qu'il a souscrits, ou les lettres de change tirées sur lui par

ses vendeurs. En ce cas, l'usage lui fournit le moyen de tirer parti des billets à son ordre et des lettres de change qu'il tire, soit en les remettant en paiement à ses vendeurs soit en les escomptant chez un banquier.

La maison D, de Lyon, par exemple, a vendu des soieries à la maison C, de Paris, pour 20 000 francs à six mois, et a reçu en échange vingt billets à ordre de 1000 francs ou tiré vingt lettres de change de 1000 francs chacune au terme convenu. Cette maison D doit à la maison E, de Gênes, une facture de 15 000 francs de soies grêges : elle peut payer la maison E, soit par une remise de 15 000 francs de ses propres billets, soit par l'autorisation de tirer contre elle, maison D, pour 15 000 francs de lettres de change, soit en lui remettant 15 000 francs des billets de la maison C ou de lettres de change tirées contre elle.

Si la maison D paye ses soies grêges par la remise des billets ou lettres qui sont le produit de sa facture sur la maison C, elle ne demande et ne reçoit que le crédit qu'elle accorde elle-même, et si elle payait en espèces la maison E, elle n'aurait reçu aucun crédit, tandis qu'elle en aurait accordé.

Elle peut aussi *escompter* les billets ou les lettres de change qui représentent sa créance contre la maison C à un banquier. Par cette opération, D cède sa créance au banquier qui, faisant le décompte de l'intérêt à courir, au taux convenu, jusqu'au jour de l'échéance, retranche cet intérêt de la somme exprimée aux lettres ou billets, et compte en espèces à la maison D le reste de la somme. Cette opération s'appelle un *escompte*. On dit aussi que les billets ou lettres de change ont été *négociés*. Mais il pourrait aussi y avoir négociation sans escompte, si les billets ou lettres de change avaient été remis en paiement à la maison E.

On peut remarquer que si D négocie sa créance sur C, tandis qu'il paye au moyen de billets ou de lettres de change tirées sur lui, il reçoit plus de crédit qu'il n'en accorde, puisqu'on ne lui doit plus rien, et il doit.

Les mots *escompte* et *escompter* s'appliquent aussi à l'opération que fait un marchand qui paye au comptant une facture à terme. En ce cas, en effet, l'acheteur paye par anticipation, tout comme payerait à sa place le banquier qui aurait escompté son billet ou la lettre de change tirée sur lui. Ce paiement anticipé donne lieu à une réduction du montant de la facture au moins proportionnelle à l'intérêt à courir jusqu'à l'échéance.

On donne aussi quelquefois improprement le nom d'escompte à des réductions ou remises qui n'ont pas pour cause un paiement anticipé. Nous en parlerons un peu plus loin.

Ouverture de crédit, renouvellement.

Quelquefois les moyens ordinaires et habituels d'obtenir du crédit ne suffisent pas au commerçant qui est entré dans les affaires avec un capital propre exigü, ou qui veut faire quelques opérations extraordinaires, comme par exemple un achat considérable et supérieur à ses besoins présents, en prévision de la hausse de la marchandise, ou si c'est un fabricant, l'entreprise d'une fourniture considérable et extraordinaire. En ces cas, le commerçant peut demander qu'on lui *ouvre un crédit*, soit chez son banquier, soit chez ses fournisseurs. Si le crédit est ouvert chez le banquier, le commerçant pourra y prendre, en outre des sommes produites par l'escompte du papier de son portefeuille, les fonds dont il a besoin jusqu'à concurrence de la somme convenue. Si le crédit est ouvert chez les fournisseurs, le commerçant est autorisé à prendre chez eux les marchandises dont il a besoin jusqu'à concurrence de la somme convenue, sans souscrire de billets et sans autoriser à tirer sur lui des lettres de change jusqu'à une époque convenue par le contrat d'ouverture de crédit. L'ouverture de crédit n'a lieu qu'en vertu de conventions spéciales dont les conditions sont discutées et arrêtées entre celui qui demande et celui qui accorde le crédit.

Souvent l'ouverture du crédit a lieu contre des billets souscrits par l'emprunteur et que prêteur et emprunteur conviennent de renouveler. Le *renouvellement* consiste à remplacer les billets, lorsque arrive leur échéance, par d'autres billets d'égale somme, et ainsi de suite jusqu'à l'expiration du crédit ouvert. On peut renouveler de la même manière des effets dont l'échéance est actuelle ou prochaine quelle qu'ait été leur cause à l'origine.

Quelque fréquents que soient les ouvertures de crédit et les renouvellements, ce sont des opérations extraordinaires en dehors de la marche ordinaire des affaires.

Lettre de crédit.

Il y a des ouvertures de crédit plus courantes, mais de place à place, lorsqu'une personne, commerçant ou autre, va voyager et demande à son banquier de lui ouvrir un crédit sur telle ou telle ville. Alors en effet, le banquier a reçu au préalable une remise de fonds ou de valeurs quelconques et il procure au voyageur la faculté de recevoir la somme qui fait l'objet du crédit, en tout ou en partie, sur la place désignée. A, de Paris, se rend à Hambourg pour traiter une affaire et désire pouvoir disposer au besoin sur cette place de 10 000 marcs de banque. Il remet une certaine somme chez son banquier qui lui ouvre sur Hambourg le crédit désiré.

Ce crédit est constaté par une lettre du banquier de Paris au banquier de Hambourg, qui porte le nom de *lettre de crédit*. Il y a des lettres de crédit circulaires adressées à des banquiers ou commerçants de diverses localités chez lesquels le porteur peut indifféremment, s'il le désire, recevoir une partie ou la totalité de la somme qui fait l'objet du crédit.

Ces ouvertures de crédit, qui sont des opérations de banque, peuvent être et sont fréquemment faites par des négociants.

Virement, chèque.

Il en est de même d'une autre opération appelée virement de parties ou simplement *virement*. Trois marchands, A, B et C, se rencontrent à la foire de Beaucaire : A a acheté à B pour 10 000 francs de marchandises et vendu pour une somme égale des marchandises à C : il propose de céder à B sa créance sur C : B accepte et la cession étant notifiée à C, les comptes de A avec B et C sont réglés et sa dette envers l'un comme sa créance sur l'autre ont été éteintes sans aucun mouvement effectif d'espèces, par le virement.

Mais ces virements primitifs sont devenus rares, comme les foires où ils avaient pris naissance. Aujourd'hui cependant, un nombre chaque jour croissant de paiements a lieu par des cessions de crédit, dans une autre forme. Ainsi A et B ont des fonds déposés chez un banquier commun. A, devant à B 5000 fr., lui remet une délégation pour toucher cette somme chez le banquier commun. B, qui n'en a pas actuellement besoin, remet la délégation au banquier, lequel inscrit sur ses livres qu'il doit à B 5000 francs, dont il est libéré envers A, exactement comme si celui-ci avait reçu 5000 fr., et comme si B les avait versés à la banque. Le papier par lequel A donne au banquier l'ordre de payer 5000 francs s'appelle un *chèque*.

Opérations pour compte et en commission.

Les marchands, quoique non commissionnaires, font fréquemment, lorsqu'on leur en donne l'ordre, des opérations pour le compte d'autrui. Ainsi la maison F, du Havre, chargera la maison G, de Bordeaux, d'acheter pour son compte 1000 barriques de tel ou tel vin et de l'expédier, toujours pour son compte, à Montévideo. La maison de Bordeaux, qui exécute l'ordre, agit exactement comme commissionnaire en marchandises et est rétribuée en

cette qualité. Elle qualifie cette opération et toutes celles qui lui ressemblent d'*opérations pour compte*.

Les achats ou ventes confiés aux commissionnaires en marchandises sont qualifiés d'achats ou ventes *en commission*.

Opérations en participation.

Les opérations *en participation* sont généralement des opérations pour compte dans lesquelles le commissionnaire est intéressé, non par une somme fixe donnée à titre de commission, mais par une part dans le bénéfice ou la perte qui peuvent résulter de l'opération. Ainsi dans l'exemple cité plus haut, la maison G, de Bordeaux, qui achète et expédie pour le compte de la maison F, du Havre, 1000 barriques de vin à Montévideo, peut être rémunérée de son travail par une commission de tant pour cent qu'elle reçoit, quelle que soit l'issue de l'opération : elle peut aussi être rémunérée par l'éventualité de recevoir moitié, tiers, quart, plus ou moins, des bénéfices de l'opération, et en ce cas, elle court la chance de supporter les pertes dans la même proportion. On dit alors que l'opération est faite en *participation*, ou plus habituellement de compte à demi, à tiers, à quart, etc. On comprend sans peine que, dans ce cas, la maison G est beaucoup plus intéressée et prendra plus soin des détails de l'opération que si elle achète et expédie simplement pour compte.

Il arrive souvent que deux maisons de la même place font certaines opérations en participation.

On comprend que la participation est très-différente de l'association ou société. Celle-ci a pour but une suite indéterminée d'opérations et une mise en commun de capitaux destinés à y faire face, tandis que la participation ne s'applique qu'à une ou à quelques opérations déterminées et ne donne lieu à la création d'aucune personne civile.

Douanes, entrepôts.

1 On appelle ordinairement *douane* les édifices et bureaux dans lesquels des fonctionnaires désignés sous le nom d'*agents des douanes*, reçoivent et annotent les *droits de douane*, impôt qui est perçu à l'importation et à l'exportation de certaines marchandises.

L'Administration des douanes est chargée des *entrepôts* de l'État, édifices dans lesquels les négociants déposent les marchandises qu'ils importent en attendant qu'ils en aient besoin pour les livrer. C'est seulement lorsqu'ils les retirent de l'entrepôt qu'ils acquittent les droits de douane.

On distingue les entrepôts réels, que nous venons de définir, des *entrepôts fictifs*. On dit que des marchandises sont en entrepôt fictif, lorsque après avoir constaté leur entrée, leur quantité et leur qualité, l'Administration des douanes les laisse au pouvoir du commerçant, en exigeant de lui l'engagement cautionné de les présenter à toute réquisition et de payer les droits à la perception desquels leur entrée donne lieu aussitôt qu'il disposera de ces marchandises.

Emballage, colis, poids brut, poids net. — Tare.

La plupart des marchandises ne peuvent être transportées qu'après avoir été couvertes d'une enveloppe qui les préserve de l'air, du frottement, de l'humidité, des chocs, ou qui les empêche de se répandre, si elles sont fluides. On appelle emballage l'action d'envelopper ainsi les marchandises, lorsqu'il s'agit de les mettre en balle dans des caisses, des toiles, des sacs, des cuirs. On donne aussi par extension le nom d'*emballage* à l'enveloppe elle-même, soit dans les cas cités plus haut, soit lorsqu'il s'agit de barils, barriques, tonneaux ou de vases d'autre sorte.

On appelle *colis* chaque caisse, malle, balle, paquet,

barrique ou tonneau, contenant et contenu. Ce mot s'emploie surtout en messagerie, lorsqu'il s'agit de désigner des objets de dénominations diverses. Ainsi deux caisses de marchandises diverses, deux balles de café et une barrique de rhum forment cinq colis.

Le *poids brut* de la marchandise est le poids même du colis. Le *poids net* est le poids de la marchandise dégagée de son emballage; la *tare* est le poids de l'emballage que l'on déduit pour avoir le poids net. On comprend que les frais de transports se payent sur le poids brut, tandis que l'achat et la vente de la marchandise ont lieu le plus souvent sur le poids net, c'est-à-dire avec déduction de la tare. C'est aussi sur le poids net que sont perçus les droits de douane; mais pour rendre les évaluations plus faciles et plus promptes, la douane française déduit à titre de tare une quantité fixe, selon les diverses marchandises et les habitudes d'emballage auxquelles elles donnent lieu.

On donne aussi le nom de *tare* aux déchets qui sont constatés sur la quantité des marchandises, par suite de coulage ou d'autres accidents analogues.

RÉTRIBUTIONS.

Il y a dans le commerce des rétributions accordées aux agents employés et des réductions du prix des marchandises vendues qui portent des noms spéciaux utiles à connaître.

Les rétributions les plus habituelles sont la commission, le courtage, le ducroire, l'intérêt et le change.

Commission.

La *commission* est la rétribution accordée au commissionnaire en marchandises ou au marchand chargé d'acheter ou de vendre pour compte. Elle est habituellement

proportionnée à l'importance des opérations et varie de 1 à 2 pour 100 entre marchands, de 1 à 3 pour 100 entre marchand et commissionnaire. Les commissions de banque dépassent rarement $\frac{1}{2}$ pour 100 et ne s'élèvent même que par exception à ce taux. Les commissions, du reste, varient beaucoup selon les places, les temps et les genres de commerce.

Courtage.

Le *courtage* est la rétribution des courtiers sur place, elle est rarement supérieure à $\frac{1}{4}$ pour 100. Les courtiers qui traitent de grosses affaires et les agents de change prennent généralement $\frac{1}{8}$ pour 100.

Ducroire.

Le *ducroire* est une commission supplémentaire qui se paye, dans le cas de vente à crédit, lorsque le commissionnaire ou le vendeur pour compte demeure responsable du paiement. Le *ducroire* est une prime destinée à l'indemniser des risques de non-paiement auxquels il peut être exposé par la vente consentie.

Toutes ces rétributions, étant d'un tant pour 100 sur le montant des opérations, sont faciles à calculer, et peuvent même être calculées d'une façon uniforme. En effet, il est toujours facile de trouver 1 pour 100, c'est-à-dire le centième d'une somme donnée, en séparant par une virgule les deux derniers chiffres à droite. Ensuite on le multiplie ou on le divise par un nombre qui est généralement exprimé par un seul chiffre.

Soit, par exemple, à calculer un courtage de $\frac{1}{8}$ sur 40 500 francs. Le centième de cette somme est 405, qui, divisé par 8, donne fr. 50,62. Une commission de $1 \frac{1}{2}$ sur la même somme donnerait 405 francs, plus la moitié de 405 francs, ou 202 fr. 50 c., soit 607 fr. 50 c., et ainsi de suite.

Intérêt.

On peut considérer aussi comme rétribution l'intérêt des fonds avancés par le commissionnaire ou le marchand qui achète et expédie pour compte. L'intérêt est le loyer des capitaux avancés, dont le commissionnaire ou marchand acheteur pour compte se trouve privé jusqu'à ce qu'il ait été remboursé. Le taux de l'intérêt varie habituellement de 3 pour 100 à 6 pour 100. Le législateur, qui a sagement renoncé à fixer le prix des marchandises et l'a abandonné au jeu libre de l'offre et de la demande, a prétendu imposer à l'intérêt le maximum de 6 pour 100. Il résulte de là que, lorsque l'intérêt est plus élevé, tout ce qui excède le maximum légal est porté en compte à titre de commission supplémentaire.

Change.

Les sommes perçues à titre de change de place et de rechange sont, comme l'intérêt, des indemnités plutôt que des rétributions. H, commissionnaire à Paris, chargé d'acheter des marchandises pour I, de Quimper, se rembourse du prix de l'achat par une lettre de change de 600 francs tirée sur I. Si cette lettre de change ne peut être négociée qu'en laissant 1/4 pour 100 de perte, outre l'escompte, il est naturel que I supporte cette perte, c'est-à-dire qu'il paye le *change*. On a donné autrefois ce nom à cette rétribution, parce que pour recevoir une somme sur une place éloignée, il fallait habituellement *changer* de monnaie. Ainsi aujourd'hui encore celui qui, de Paris, veut recevoir une somme à Londres, doit changer des francs en livres sterling.

RÉDUCTIONS.

Les réductions que les marchands obtiennent sur le prix des marchandises qu'ils achètent prennent ordinairement le nom de rabais, de bonification, de réfaction ou d'escompte.

Rabais.

Le *rabais* est une diminution du prix porté à la facture. Il est motivé sur insuffisance de poids ou de longueur ou de qualité, coulage, etc. Il est obtenu, soit au moment de recevoir la marchandise, soit au moment de régler le compte. Un petit nombre de marchands spéculent parfois sur ces rabais et les obtiennent en refusant de prendre livraison de la marchandise et en la *laissant pour compte*.

Alors, en effet, le vendeur se trouve placé dans l'alternative de garder des marchandises grevées de frais de transport et qui lui coûtent au loin des frais spéciaux de garde, ou d'accepter le rabais demandé.

Bonification.

On appelle *bonification* dans certaines branches de commerce le rabais motivé sur coulage, tare ou déchet quelconque.

Réfaction.

Le nom de *réfaction* employé dans d'autres branches de commerce désigne un rabais du même genre, motivé sur quelque accident survenu à la marchandise. De l'abus de la réfaction est venue la locution familière, mais très-énergique et très-usitée dans le commerce : *refaire* quelqu'un.

Escompte de facture.

L'*escompte* est une réduction motivée sur le prompt paiement du prix de la facture. Quelquefois aussi il n'est pas une réduction réelle, mais une simple manière de parler. Ainsi pour certaines marchandises le prix nominal est à peu près invariable : les variations en plus ou en moins s'expriment par des diminutions ou des augmentations de l'escompte mentionné sur la facture. Lorsque le prix de la marchandise s'élèvera, on dira, par exemple, que l'escompte, qui était de 30 pour 100, n'est plus que de 25. Si, au contraire, le prix de la marchandise s'est abaissé, on dira que l'escompte est de 35 ou 40 pour 100.

CALCULS.**Calcul de l'escompte de factures.**

Il peut être utile d'indiquer tout d'abord, sauf à revenir sur cette matière dans la seconde partie de notre travail, la manière de calculer les intérêts et les escomptes la plus usitée dans le commerce.

Tous les calculs relatifs à un tant pour cent se font habituellement en prenant le centième de la somme sur laquelle on opère et en multipliant ou en divisant ce centième, selon que le tant pour cent à calculer est de plus ou de moins de 1 pour 100. Ainsi pour calculer un escompte de commerce de 23 p. 0/0 sur une facture de 3557 francs, on sépare le centième, soit fr. 35.57, on le multiplie par le taux de l'escompte, soit 23 pour 100, et on retranche le produit. 878 fr. 11 c. de la somme énoncée à la facture.

On dit : $\frac{3557}{100} = 35.57$, puis : $35.57 \times 23 = 818.11$,

enfin : $3557 - 818.11 = 2738.89$.

On dit aussi en termes plus généraux :

$$x = 3557 - \left(\frac{3557}{100} \times 23 \right).$$

Calcul de l'intérêt annuel.

On peut calculer de la même manière l'intérêt d'une somme quelconque, à un taux quelconque pendant un an. Soit demandé l'intérêt annuel de 1595 francs à 5 pour 100, on écrira :

$$\begin{array}{r}
 1595 \quad (\text{somme}) \\
 15,95 \quad (\text{centième}) \\
 \underline{5} \quad (\text{taux de l'intérêt}), \\
 79,75 \text{ intérêt cherché.}
 \end{array}$$

On peut multiplier de même le centième de la somme par 2, 2 1/2, 3, 3 1/4, 3 1/2, 4 pour 100 ou par quelque taux d'intérêt que ce soit.

Calcul de l'intérêt par jour.

Le calcul des intérêts produits ou à produire par une somme donnée et à un taux d'intérêt donné pendant un certain nombre de jours présente un peu plus de difficulté. Mais les praticiens en ont considérablement facilité la recherche en convenant de supposer l'année composée de 360 jours seulement au lieu de 365 ou 366 et tous les mois égaux de 30 jours chacun.

Cette supposition étant admise, on propose de trouver l'intérêt de 1745 francs à 6 pour 100 pendant 7 jours.

Combien de temps faut-il que 100 francs restent placés à 6 pour 100 pour produire 1 franc d'intérêt ? Le sixième de l'année, qui est 60 jours. Si en 60 jours 100 francs produisent 1 franc d'intérêt, c'est parce que chaque franc a produit 1 centime. Si nous divisons, par 100, 1745 francs, nous trouvons 17 fr. 45 c., 1 pour 100. Mais le temps pendant lequel la somme a été placée est de 7 jours et non de 60 : l'intérêt cherché est donc à 17 fr. 45 c. comme 7 est à 60 et on pourrait le trouver par les proportions en disant :

$$x : 7 :: 17,45 : 60 \text{ ou } x = \frac{17,45 \times 7}{60} = 2,02.$$

Les praticiens prennent une voie plus courte et disent : « Puisque l'intérêt de la somme pendant 60 jours est 17 fr. 45 c. je peux obtenir l'intérêt pendant 5 jours en divisant cette somme par 12, puis l'intérêt pendant 2 jours en la divisant par 30. L'addition des deux quotients obtenus me donnera l'intérêt cherché. » On écrira donc l'opération de la manière suivante :

$$\begin{array}{r}
 1745 \quad (\text{somme}), \\
 1745 \quad (\text{centième, int. de 60 jours}), \\
 \hline
 145 \quad (\text{quotient du centième divisé par 12}), \\
 58 \quad (\text{quotient du centième divisé par 30}), \\
 \hline
 2,03 \quad \text{intérêt cherché.}
 \end{array}$$

S'il s'agissait d'un autre taux d'intérêt, on pourrait en suivant la même méthode chercher le temps nécessaire pour que 1 franc produise un centime d'intérêt et établir les calculs sur ce temps. On remarquerait que, pour obtenir un centime d'intérêt par franc, il faut :

- A 3 pour 100 $\frac{1}{3}$ de l'année ou 120 jours,
- A 4 pour 100 $\frac{1}{4}$ de l'année ou 90 jours,
- A 5 pour 100 $\frac{1}{5}$ de l'année ou 72 jours,
- A 6 pour 100 $\frac{1}{6}$ de l'année ou 60 jours.

Soit demandé, par exemple, l'intérêt de 1250 francs pendant 15 jours à 4 pour 100, on pourrait écrire :

$$\begin{array}{r}
 1250 \quad (\text{somme}), \\
 1250 \quad (\text{centième, int. de 90 jours}), \\
 \hline
 2,08 \quad \text{sixième de l'int. de 90 jours, intérêt cherché.}
 \end{array}$$

Les praticiens, qui aiment avec raison à calculer toujours sur les mêmes chiffres, prennent une autre voie et cherchent d'abord l'intérêt à 6 pour 100, puis le réduisent à l'intérêt cherché. Ainsi dans notre exemple ils écriront :

$$\begin{array}{r}
 1250 \quad (\text{somme}), \\
 1250 \quad (\text{centième, int. de 60 jours}), \\
 \hline
 3,12 \quad (\text{quotient de cet int. divisé par 4, int. à 6 pour 100}). \\
 1,04 \quad (\text{tiers à retrancher pour avoir l'int. à 4 pour 100}). \\
 \hline
 2,08 \quad \text{intérêt cherché.}
 \end{array}$$

Les praticiens ont été amenés à cette marche, parce que le nombre 60, très-riche en sous-multiples, est moindre que ceux qui donnent 1 centime à des taux moins élevés d'intérêt et présente, par conséquent, des calculs plus simples.

Calcul de l'escompte d'effets.

En France, l'escompte se calcule comme l'intérêt, d'où il résulte que celui qui achète un effet de commerce perçoit l'intérêt de l'intérêt. En effet, si j'achète 950 francs un effet de 1000 francs payable dans un an, il est clair que le vendeur, perdant 50 francs à l'escompte, a payé à 5 pour 100 l'intérêt de 1000 francs, tandis qu'il n'a reçu en réalité que 950 francs.

Ailleurs on dirait :

$$x:1000::5:105=47.61$$

et on déduirait seulement 47 fr. 61 c. de l'effet escompté.

L'escompte pour un an se calculerait dans ce système par une règle de trois en multipliant la somme par le chiffre qui exprime le taux de l'intérêt et en divisant le produit par 100 augmenté de ce chiffre.

Pour obtenir l'escompte d'un certain nombre de jours, il faudrait voir quelle fraction de l'année font ces jours et rechercher une fraction proportionnelle de l'escompte annuel. Mais ces calculs seraient infiniment plus longs que ceux relatifs à l'intérêt et c'est ce qui fait préférer ces derniers.

DOCUMENTS COMMERCIAUX.

Venons maintenant à l'examen des principaux documents employés par le commerce, soit dans la conclusion des opérations sur marchandises, soit dans la liquidation de ces opérations.

Facture.

Le premier de ces documents, celui dont l'usage est le plus fréquent est la *facture*, sur laquelle sont énumérés tous les détails d'une opération et habituellement d'une vente : quelquefois, quand la facture est générale, elle contient le détail de toutes les opérations pratiquées par un commerçant avec un autre commerçant pendant une période de temps donnée. La facture se confond alors avec le *relevé de compte*.

La facture est établie ordinairement sur une feuille de papier en tête de laquelle se trouve inscrit, et le plus souvent imprimé le nom de la maison qui délivre la facture, son domicile et sa désignation, ainsi que ses conditions courantes, quant au terme de paiement, à l'escompte et quelquefois au mode de paiement. Puis vient la facture proprement dite libellée sous la forme d'un compte : « Doit M..... » et à la suite l'énumération détaillée des articles vendus, avec désignation des quantités, qualités et prix. L'addition de tous les prix partiels donne une somme sur laquelle on calcule les commissions, les courtages, qui y sont ajoutés ou les réductions qui en sont déduites.

La facture délivrée prouve la vente, même en justice, contre le vendeur avec toutes les obligations qui en résultent pour lui et pour l'acheteur : les conditions énoncées sur la facture établissent les conditions de la vente elle-même.

On remarquera que la facture d'un achat pour compte est en réalité une facture de vente, puisque son article principal est la facture de la maison qui a consenti la vente, suivie des commissions et frais nécessaires auxquels l'opération a donné lieu.

Voici des modèles de factures constatant les opérations de commerce les plus ordinaires.

FACTURE SIMPLE AU COMPTANT

Rue

N°

MAISON X.

GRANDS MAGASINS DE MEUBLES ET TAPISSERIES EN TOUT GENRES :
ATELIERS SPÉCIAUX POUR LES MEUBLES SCULPTÉS. VENTE AU
PRIX DE FABRIQUE.

Doit M.

*payable comptant sans escompte.**Paris, le 6 janvier 18...*

1	Meuble salon couvert en moquette, 9 pièces acajou, tout crin.....	780	»
1	Armoire à glace.....	240	»
1	Lit en acajou.....	130	»
1	Vide-poche.....	40	»
1	Toilette-commode, 90°.....	130	»
1	Buffet à étagère.....	120	»
1	Table anglaise, 80°.....	35	»
4	Chaises cannées.....	4	»
1	Buffet de cuisine.....	20	»
2	Chaises paille.....	8	»
1	Sommier.....	41	»
2	Garnitures fenêtres.....	180	»
1	Tablette de cheminée.....	23	»
2	Galeries dorées cintrées, garnitures de porte, embrasses, tringles, etc.....	70	»
3-80	Franges..... à 4,50..	17	»
	Façon et pose.....	12	»
1	Bahut de Boule cintré.....	300	»
1	Table à ouvrage bureau.....	120	»
1	Bibliothèque en acajou.....	600	»
		Fr. 2890	»

Pour acquit,

Signé : X.

FACTURES A LA COMMISSION. N° 1.

R. ET B. A CHARLESTOWN.

Doit M.

au Havre.

le 25 novembre 18...

82	Tierçons riz pesant brut	ll. 53769		
	tare.....	5710		
	Net.....	48059		
	à 3 # les 100 ll.		1441	77
	Courtage 1/2 0/0.....	7 20		
	82 tierçons à 50 cents.....	41 "		
	Charroi et tonneliers.....	21 "	69	20
			# 1510	97
	Commission, 2 1/2 p. 0/0.....		37	26
			# 1548	23

Soit à fr. 5.25, fr. 8128.20.

N° 2.

M. L. A PORT-LOUIS.

Doit M. L.

à Marseille.

15 décembre 18...

80	Sacs de sucre pesant..... ll.	113100		
	Tare 3 p. 0/0....	3393		
	Net.....	109707		
	à # 5 les 100 ll.....		5485	35
	Escompte, 6 p. 0/0.....		329	10
	Valeur comptant.....		5156	25
	Droit d'exportation.....	68 56		
	Frais d'embarquement.....	64 15		
	Courtage.....	27 24	159	95
			5316	10
	Commission 5 0/0.....		265	80
			5581	90

à fr. 5 par #. fr. 27.003,50.

N° 3.

Y. ET C^e A DANTZIG.

Doit M.

au l'arre.

10 janvier 18...

80	Lasts froment à th. 135.....	th. 10900
250	Nattes pour grenier	33 1/3
	Mesurage et grat. aux mesureurs. th. 27	10833 10s
	Veiller à la mesure..... 6 22	
	Frais d'allège..... 59 10	
	Avaries ordinaires..... 29 18	
	Pilotage à la sortie..... 26 8	
	Courtage d'achat..... 13 15	
	■ d'affrètement..... 4 10	166 23
		th. 11000 3
	Commission, 2 p. 0/0.....	220
	Ports de lettres, change, timbre....	20
		th. 11240 3

à 79 3/4 p. fr. 300. fr. 42 282,13.

N° 4.

X. ET C^e A BUENOS-AIRES.

Doit M.

au Havre

payables à Paris en ma traite à 90 jours de vue.

5 décembre 18...

256	Cuirs de bœuf salés, pesant 18840 ll. à 30 r ^s les 60 ll. P. 1177 4.	
	Soit @ 73,593 à 330 \$ l'once.....	24285 7
	Droit d'exportation..... 512	
	Portefaix \$ 18 le cent..... 46	
	Charrettes \$ 40 le cent..... 102	
	Balance \$ 108 le cent..... 276	
	Papier timbré..... 6	
	5 fanègues de sel..... 260	1202
		25487 7
	Commission d'achat et remboursement 5 p. 0/0....	1274
		26761 7

Dont je me rembourse au change de \$ 330 par once et 85 fr. l'once,
soit fr. 6892,90.

X. et C^e.

Comptes d'achat et de vente.

Les notes par lesquelles les commissionnaires en marchandises notifient à chaque commettant les opérations qu'ils ont faites pour son compte prennent le nom de *comptes d'achat* ou *comptes de vente*. Ces comptes, qui ont en réalité la forme de la facture, énoncent l'opération principale, les frais et déboursés auxquels elle peut avoir donné lieu et enfin la commission, le tout additionné en une seule somme qui énonce ce que doit le commettant acheteur ou ce qui est dû au commettant vendeur en la forme des quatre factures ci-dessus.

Note de commission.

Le document destiné à faire foi des ordres donnés s'appelle *note de commission*. Cette note porte en tête le nom du commettant, la date de la commission, les conditions générales et quelquefois même les conditions spéciales auxquelles elle est faite. Lorsque la commission est prise par un voyageur, il l'inscrit ordinairement sur un carnet spécial et la fait signer au commettant, auquel il en remet copie.

Les comptes d'achat ou de vente et les notes de commission font foi en justice, comme les factures.

On copie souvent les factures, les comptes d'achat ou de vente et les notes de commission sur des livres spéciaux qu'on appelle : *livre de factures*, *livre d'achat ou de vente*, *livre de commission*. En ce cas, les factures, les comptes d'achat ou de vente et les notes de commission portent des numéros d'ordre qui servent à les retrouver au besoin sur les livres. Mais un grand nombre de maisons négligent de tenir ces livres, parce que leurs factures, ou leurs comptes d'achat et de vente, ou leurs notes de commission se trouvent tout au long dans leur correspondance générale, dont ils conservent une copie.

Lettre de voiture.

Le document qui fait foi des conditions d'un contrat de transport de marchandises s'appelle *lettre de voiture* quand il s'agit d'un transport par terre, et *connaissance* lorsqu'il s'agit d'un transport par mer. Voici quelles sont les dispositions inscrites en l'article 102 du Code de commerce : « La lettre de voiture doit être datée. — Elle doit exprimer la nature et le poids ou la contenance des objets à transporter, le délai dans lequel le transport peut être effectué. Elle indique le nom et le domicile du commissionnaire par l'entremise duquel le transport s'opère, s'il y en a un, le nom de celui à qui la marchandise est adressée, le nom et le domicile du voiturier. Elle énonce le prix de la voiture, l'indemnité due pour cause de retard. Elle est signée par l'expéditeur ou le commissionnaire. Elle présente en marge les marques et numéros des objets à transporter. La lettre de voiture est copiée par le commissionnaire sur un registre coté et paraphé, sans intervalle et de suite. »

Voici une formule très-usitée de lettre de voiture :

Paris, le....

2 caisses.

R. T.

n^{os} 1 et 2.

A la garde de Dieu et sous la conduite de X..., voiturier à..., vous recevrez deux caisses de... (indiquer la nature de la marchandise) marquées comme en marge, reconnues bien conditionnées, du poids brut de..., lesquelles devront vous être rendues dans le délai de ... jours, ceux de départ et d'arrivée non compris, à peine de perdre le prix de la voiture que vous lui payerez à raison de.... les 100 kilos, et lui rembourserez en outre le prix de la présente lettre. (On ajoute, s'il y a lieu :) et en outre fr..., suivant détail ci-contre.

(Signé) Y....

*A M. R. T..., négociant,
à Pithiviers.*

Le papier de la lettre de voiture doit être timbré.

Bulletin de chargement.

Lorsque le commerçant ou manufacturier ne délivre pas lui-même la lettre de voiture et se sert de l'intermédiaire d'un commissionnaire, il reçoit de celui-ci un document qui constate la remise des colis, l'ordre de charger qui lui a été donné et les conditions du transport. Ce document porte le nom de *bulletin de chargement*. — Les commissionnaires de transports maritimes font remettre des documents semblables par leurs camionneurs au moment où ceux-ci enlèvent les colis à transporter.

Lorsque l'expéditeur a fait des frais pour le compte du destinataire et veut en être remboursé au moment même de la livraison des marchandises expédiées, il les mentionne sur la lettre de voiture. On dit alors qu'il fait *suivre en remboursement* telle ou telle somme.

Connaissance.

Le *connaissance* est la reconnaissance par le capitaine d'un navire des marchandises dont il se charge. Aux termes de l'article 281 du Code de commerce : « Le *connaissance* doit exprimer la nature et la quantité, ainsi que les espèces ou qualités des objets à transporter. Il indique le nom du chargeur, le nom et l'adresse de celui à qui l'expédition est faite, le nom et le domicile du capitaine, le nom et le tonnage du navire, le lieu du départ et celui de la destination. Il énonce le prix du fret. Il présente en marge les marques et numéros des objets à transporter. Le *connaissance* peut être à ordre, ou au porteur, ou à personne dénommée. »

Dans la pratique, un certain nombre de ces prescriptions du Code de commerce, reproduites d'après les anciennes ordonnances, sont négligées, et bien souvent le *connaissance* rédigé à ordre est transmis sans endosse-

ment comme s'il était au porteur. Il semble établi en coutume que la possession du connaissement donne au possesseur le droit de disposer de la marchandise.

Le connaissement étant considéré comme le titre de propriété des marchandises qui y sont désignées est engagé fréquemment en garantie de fonds avancés par un capitaliste. En ce cas, les marchandises elles-mêmes se trouvent engagées par une sorte de nantissement et le prix de leur vente est affecté par privilège au remboursement du prêteur. Cet usage, très-commode pour le commerce, a donné lieu à des abus par suite desquels les capitalistes ont été obligés à apporter dans les prêts de ce genre une grande circonspection.

Les formules de connaissement varient selon les ports. On en remarque de fort anciennes qui sont employées depuis des siècles dans quelques ports de la Méditerranée. D'autres se font remarquer par une rédaction plus moderne et plus concise. Mais quelle que soit la forme extérieure du connaissement, il produit partout à peu près les mêmes effets légaux et commerciaux.

Voici une formule de connaissement du Havre :

Je maintenant au Harre, en charge pour Valparaiso, reconnais avoir reçu et chargé dans mondit navire, et sous le franc tillac d'icelui, pour compte de qui il appartiendra, de vous M.

capitaine du navire le Saint-Vincent de Paul, Valparaiso, reconnais avoir reçu et chargé dans mondit navire, et sous le franc tillac d'icelui, pour compte de qui il appartiendra, de vous M.

Une Caisse verrerie.
Une Caisse verrerie et instruments.
Une Caisse instruments de chimie et de produits chimiques } non inflammable.
Une Caisse produits chimiques et instruments de chimie
Une Caisse balances.
Deux Caisses librairie.

K. 887 M⁴ 003

Marchandises françaises.

le tout sec et bien conditionné, marqué et numéroté comme en marge, lesquelles marchandises je m'engage porter dans mondit navire (sauf les risques et périls de la mer) audit lieu de Valparaiso et là, les délivrer à M.

ou à son ordre, en me payant, pour mon fret, la somme de quarante francs payable au change du jour de l'arrivée par tonneau de un mètre cube plus 10 0/0 d'avaries et chapeau plus 0/0 de prime.

Et, pour cet effet, je m'engage corps et biens avec mondit navire, fret et appareils d'icelui; en foi de quoi j'ai signé cinq contrats d'une même teneur, dont l'un accompli les autres de nulle valeur.

Harre le 7 Août 18...

Poids et contenus inconnus
francs de casse et de coulage
livrables sous palan.

F. AUBERT.

Remboursement
Prime 0/0...

Fret.....
Chapeau 0/0...

TOTAL....

Reconnaisances. — Reçus. — Warrants.

En général, on peut dire qu'il est d'usage de constater par des documents écrits toutes les opérations du commerce, de manière à fournir à chacun des contractants des notes pour les écritures de sa comptabilité et des preuves qui font foi en justice des opérations qu'il a faites. Ces documents, dont le nombre est infini et dont la forme varie avec la branche de commerce ou d'industrie dans laquelle on s'en sert, se distinguent en général par la simplicité, la concision et la clarté de leur rédaction. La plupart des documents que nous ne pouvons énumérer constituent des *reconnaisances* ou *reçus* de diverse sorte.

On a donné le nom anglais de *warrants* aux récépissés qui constatent le dépôt de marchandises dans un entrepôt. En voici une formule :

MAGASINS GÉNÉRAUX AGRÉÉS PAR L'ÉTAT.**RÉCÉPISSÉ A ORDRE.**

Série B.

N°

Il a été déposé par M. X.
demeurant à
les marchandises ci-après désignées venant de

NUMÉROS D'ENTRÉE EN MAGASIN.	NOMBRE, ESPÈCE ET MARQUE DES COLIS.	NATURE ET POIDS BRUT DES MARCHANDISES.
Entrepôt réel des douanes.....		
Entrepôt d'octroi.....		
» des sels.....		
» des sucres indigènes....		
» libre.....		

Paris, le

Le Chef de Bureau,
 Signé :

L'administrateur,

Livres-souches. — Talon.

Dans un certain nombre de maisons de commerce et dans les administrations publiques, les reçus sont détachés de *livres-souches*. Ces livres contiennent des formules imprimées et numérotées, dont chacune est accompagnée de sa copie analytique ou *talon*. Entre le talon et la formule du reçu se trouve une colonne verticale dans laquelle on a imprimé le nom de la maison de commerce ou de la branche d'administration à laquelle le livre-souche appartient. Au moment de délivrer le reçu, l'employé chargé de ce soin inscrit sur le talon le numéro et la copie analytique du reçu qu'il détache du talon.

L'emploi des livres-souches présente plusieurs avantages : 1° il laisse une copie de tous les reçus délivrés, quelque minimes qu'ils soient ; 2° il présente un moyen de confrontation pour les faux reçus qui seraient présentés ou opposés par des tiers ; 3° il fournit un moyen de contrôle des opérations de l'employé chargé de délivrer les reçus.

Les livres-souches se rencontrent principalement dans les maisons considérables qui, ayant un grand nombre d'employés, cherchent avec plus de soin les moyens d'ordre et de contrôle.

Prix-courants. — Catalogues.

Il y a des documents qui, sans constater aucune opération faite, engagent cependant moralement le commerçant envers le public. Ce sont les *prix courants*, qu'un grand nombre de maisons de commerce et surtout de fabrication sont dans l'usage de publier. Tels sont ceux que les magasins de nouveautés font insérer dans les journaux, les *catalogues* des maisons de librairie, les *tarifs* de fabricants d'objets de fonte de fer, etc., etc. Ces documents sont destinés à informer le public que les marchandises

y mentionnées se trouvent dans telle maison et s'y vendent couramment à tel prix et à telles conditions.

Comme les prix sont sujets à changer, les prix courants, soit qu'ils portent ce nom ou s'appellent catalogues, tarifs, etc., sont datés et annulent les publications de même genre qui auraient été faites antérieurement. Souvent aussi, au lieu de refaire la publication tout entière, le commerçant ou fabricant publie séparément les modifications survenues et les adresse à ses correspondants, comme le prix courant lui-même.

DOCUMENTS DE LIQUIDATION.

Les documents dont se sert le commerce pour les paiements, après achat-vente de marchandises, forment la matière d'un commerce spécial, qui est le commerce de banque, et restent d'un grand usage entre les autres commerçants. Les principaux de ces documents sont le billet à ordre, la lettre de change, le chèque, la lettre de crédit et le billet de banque. Ces documents et surtout les deux premiers constituent ce qu'on est convenu d'appeler *effets de commerce*.

Billet à ordre.

« Le billet à ordre est daté. — Il énonce — la somme à payer, — le nom de celui à l'ordre de qui il est souscrit, — l'époque à laquelle le paiement doit s'effectuer, — la valeur qui a été fournie en espèces, en marchandises en compte ou de toute autre manière. » (Code de commerce, art. 148.)

Aujourd'hui, 10 novembre, Pierre vend à Paul pour 1000 francs de mercerie, payables en trois mois et lui en délivre une facture. Paul acquitte cette facture en souscrivant un billet ainsi conçu :

B. P. Fr. 1000.

Paris, 10 novembre 18...

Au dix février prochain, je payerai à M. Pierre, marchand à Paris, rue..., n°..., ou à son ordre, la somme de mille francs, en règlement de sa facture de ce jour.

PAUL, mercier, rue..., n°..., Paris.

Par ce document, Paul s'engage à payer à l'échéance indiquée à son vendeur, ou à la personne à laquelle celui-ci aura cédé ses droits, la somme de mille francs à son domicile propre. L'abréviation : *B. P. Fr. 1000*, placée en tête et à droite du billet à ordre signifie : « Bon pour 1000 francs. »

Maintenant Pierre se trouve débiteur de Jules, fabricant, pour une égale somme de 1000 francs. Il propose à son créancier de lui donner, au lieu d'argent, la promesse ou billet de Paul, et Jules accepte. Alors Pierre écrit au dos du billet, au revers de la signature du souscripteur, l'ordre suivant :

Payez à M. Jules, fabricant, rue..., n°..., ou à son ordre, valeur en marchandises.

PIERRE.

Paris, 20 novembre 18...

Puis il remet le billet à Jules, qui en devient ainsi propriétaire. L'ordre dont nous venons de donner la formule s'appelle un *endossement*, parce qu'il est inscrit au dos du billet. On comprend que Jules peut endosser le billet, c'est-à-dire en transférer la propriété à une autre personne, qui a la même faculté que lui, de telle sorte que les endossements dont chacun transfère la propriété du billet peuvent être très-nombreux au 10 février, jour de l'échéance, c'est-à-dire jour où le billet doit être payé.

L'endossement a des effets très-logiques et très-sérieux. Tous ceux qui ont endossé un billet sont tenus à la garantie solidaire du paiement envers le porteur. Ainsi en supposant que Paul ne paye pas à l'échéance le billet qu'il a souscrit, Pierre, qui a endossé ce billet, doit en payer

le montant à sa place, et si Jules a endossé le billet à une autre personne, et celle-ci à vingt autres, chaque endosseur est tenu à la garantie solidaire envers tous les endosseurs qui le suivent et envers le dernier cessionnaire du billet, qu'on appelle le *porteur*.

Pour avoir ces effets, l'endossement doit être *daté* et *signé*; il doit exprimer la valeur fournie par celui qui devient cessionnaire et énoncer le nom de celui à l'ordre duquel il est passé. Telle est la loi. Il arrive pourtant dans la pratique qu'on négocie des effets avec endossement en blanc, c'est-à-dire avec la seule signature du *cédant*, c'est-à-dire de celui qui transmet à autrui la propriété du billet.

A l'échéance, dans notre exemple le 10 février, le porteur du billet le présente à Paul, et si celui-ci paye, inscrit à la suite du dernier endossement ces mots : *pour acquit*, suivis de sa signature. C'est ce qu'on appelle « donner son acquit, » termes qui s'emploient aussi quand il s'agit d'une facture, parce qu'elle s'acquitte dans la même forme. — On peut remarquer que le billet payé a servi à éteindre autant de créances qu'il portait d'endossements par un seul paiement en espèces et a économisé autant de fois l'emploi effectif de la somme de monnaie qu'il exprime.

Mais si Paul ne paye pas? Le porteur, qui a reçu le billet sous la garantie du dernier endosseur, garanti lui-même par le précédent, et ainsi de suite jusqu'au premier, le porteur a le droit d'exercer un recours. Toutefois il ne peut agir qu'à la condition que le défaut de paiement soit bien constaté. A cet effet, le billet non payé est remis à un huissier, qui le présente le 11 février, et si Paul ne paye pas, l'huissier constate le défaut de paiement par un acte qui porte le nom de *protêt*. On dit alors que le billet a été *protêté*.

Voici les prescriptions du Code de commerce relatives au protêt :

« Art. 173. — Le protêt doit être fait, — au domicile de celui sur qui la lettre de change (ou le billet à ordre) était payable ou à son dernier domicile connu ; au domicile des

personnes indiquées par la lettre de change pour la payer au besoin; au domicile du tiers qui a accepté par intervention; — le tout par un seul et même acte....

« Art. 174. — L'acte de protêt contient, — la transcription littérale de la lettre de change, de l'acceptation, des endossements et des recommandations qui y sont indiquées, la sommation de payer le montant de la lettre de change. Il énonce la présence ou l'absence de celui qui doit payer, les motifs du refus de payer et l'impuissance ou le refus de signer.

« Art. 175. — Nul acte, de la part du porteur de la lettre de change (*ou du billet à ordre*) ne peut suppléer l'acte de protêt... »

Le protêt doit être fait le lendemain de l'échéance du billet. S'il est fait plus tard, le porteur perd son droit de recours en garantie contre les endosseurs, qui se trouvent libérés. Le porteur a encouru la *déchéance* de ce recours, à moins qu'il ne se le soit réservé expressément, malgré le *protêt tardif*.

Une fois le protêt fait en temps opportun, le porteur peut exercer son recours contre l'un des endosseurs ou contre tous; mais il doit avant tout leur faire connaître le non-paiement du billet par le débiteur principal au moyen d'un acte judiciaire qui se nomme *dénonciation de protêt*, et, à défaut de remboursement, faire citer en justice celui contre lequel il réclame. Le porteur perdrait son droit de recours, s'il ne citait l'endosseur contre lequel il réclame dans les quinze jours qui suivent la date du protêt.

Dans la pratique, on évite autant que possible les dénonciations de protêt et les citations. On établit en général des relations telles que le remboursement soit effectué sans frais, ni délai, ni discussion, par le plus prochain endosseur, et on n'applique à la rigueur les préceptes du Code de commerce que dans les cas de nécessité absolue, après faillite du cédant, par exemple, et des endosseurs précédents.

Lettre de change.

La lettre de change est un ordre de payer à une personne déterminée ou à son ordre une certaine somme, quand cet ordre est donné d'une place à une autre.

Jean, de Paris, doit 5000 francs, prix de vins achetés à Jacques, de Bordeaux, et il se trouve créancier d'égale somme de Raymond, de Bordeaux, au compte duquel il a acheté d'autres marchandises. Au lieu d'envoyer 5000 francs à Jacques et de réclamer de Raymond l'envoi de pareille somme, il remet à Jacques un ordre ainsi conçu :

B. P. Fr. 5000.

Paris, le 15 décembre 18...

A présentation, payez par cette seule de change à M. Jacques, négociant à Bordeaux, ou à son ordre, la somme de cinq mille francs, valeur en marchandises.

Signé JEAN.

A M. Raymond, négociant à Bordeaux.

Jacques se présente au domicile de Raymond, lui présente cet ordre et touche le montant de la lettre : deux créances se trouvent éteintes par un seul paiement, à la suite d'une opération qui, au fond, est un véritable virement du compte de Jacques au compte de Raymond sur les livres de Jean. Dans cet exemple, Jean *fait traite* ou *tire* la lettre de change et s'appelle pour cette raison le *tireur* ; Jacques est le *preneur* et Raymond le *tiré*. La lettre de change elle-même porte fréquemment dans le commerce le nom de *traite*.

En général, celui qui tire une lettre de change sur son débiteur en donne avis le jour même à celui-ci, afin qu'il se tienne en mesure de payer exactement. On appelle *lettre d'avis* la lettre écrite à cet effet, laquelle est ordinairement rédigée dans la forme suivante.

Paris, 15 décembre 18...

Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer que j'ai fait traite sur vous pour la somme de cinq mille francs, à présentation et à l'ordre de M. Jacques, négociant de votre ville. J'espère que vous voudrez bien faire honneur à ma signature.

J'ai l'honneur de vous saluer,

JEAN.

A M. Raymond, négociant à Bordeaux.

Faire honneur à la signature du tireur, c'est payer, car si on ne paye pas, on prouve qu'il a tiré indûment ou sur un mauvais débiteur, ce qui porterait atteinte à son honneur commercial.

Lorsque les lettres tirées sont à présentation et pour une petite somme, le tireur se dispense souvent d'écrire une lettre d'avis et il formule alors la lettre de change ainsi qu'il suit :

B. P. Fr. 150.

Paris, le....

A présentation, veuillez payer à M.... ou à son ordre la somme de cent cinquante francs, valeur reçue, avec ou sans avis de
Signé,

On rédige aussi quelquefois sans autre avis. Lorsqu'il y a une lettre d'avis, on termine souvent la lettre de change par ces mots, *suivant avis de*. Quelquefois aussi, comme la même lettre porte facture et avis de traite, on termine la lettre de change par ces mots : « *que passerez suivant avis de...*, ce qui signifie : « dont vous passerez écriture, que vous inscrirez sur vos livres de compte conformément à la lettre d'avis du signataire. »

Ainsi la maison H, du Havre expédie le 17 décembre une certaine quantité de cotons à K, filateur à Mulhouse pour la somme de 10 000 fr., payables à trois mois, elle écrira à peu près dans les termes suivants :

Monsieur, nous avons l'honneur de vous informer que, conformément à votre lettre du.... nous vous avons expédié par le chemin de fer, petite vitesse, balles de coton (désigner la qualité) au prix de..., suivant facture ci-jointe, montant à la somme de fr. dix mille dont nous nous couvrons par une traite à notre ordre, payable le 20 mars prochain. Veuillez en prendre note et réserver à notre signature le bon accueil accoutumé.

Nous avons l'honneur de vous saluer,

H....

A M. K..., filateur à Mulhouse.

En ce cas la lettre de change sera rédigée à peu près comme il suit :

B. P. Fr. 10 000.

Havre, 17 décembre 18...

Au 20 mars prochain, veuillez payer à mon ordre la somme de dix mille francs, valeur en moi-même, que passerez suivant avis de

H....

A M. K.... filateur à Mulhouse.

On remarquera que cette lettre de change n'est pas tirée à l'ordre d'une tierce personne, mais à l'ordre du tireur, qui en dispose au besoin en faveur d'un tiers par un endossement. On remarquera aussi cette étrange formule, *valeur en moi-même*, qui signifie: « valeur de marchandises fournies par moi-même. »

Cette formule de lettre de change est usitée dans le commerce intérieur d'une certaine partie de la France. Elle suppose, on le voit, l'usage de tirer sur l'acheteur au moment même de la livraison, sauf à ne négocier la traite que plus tard.

On remarquera que la lettre de change tirée à présentation ou à échéance fixe n'engage en rien le tiré, qui peut, en cas de contestation sur le marché ou sur la livraison, en refuser le paiement. De là des difficultés nombreuses auxquelles on ne s'expose que parce qu'on a

un besoin pressant d'obtenir du crédit par la négociation des lettres de change. De là aussi un danger pour ceux qui escomptent ou reçoivent en paiement ces lettres de change, qui peuvent fort bien être *tirées en l'air*, c'est-à-dire sans livraison préalable de marchandises et sur un commerçant qui n'est pas du tout débiteur du tireur. Les dispositions de la loi obvient à cet inconvénient en autorisant le porteur d'une lettre de change à la présenter à l'*acceptation* du tiré. Si celui-ci accepte, il écrit en travers et sur la lettre de change elle-même le mot : *accepté*, suivi de la somme à payer et de sa signature et alors il devient débiteur principal de la lettre de change, comme d'un billet qu'il aurait souscrit. — Si l'acceptation est refusée, le refus est constaté par un acte d'huissier appelé *protêt faute d'acceptation* et le porteur a le droit d'exiger aussitôt de tous les endosseurs et du tireur le paiement de la somme exprimée en la lettre de change.

Mais cette présentation à l'acceptation, qui est un acte de défiance envers le tireur n'est guère usitée, et lorsqu'elle a lieu, elle peut donner naissance à des difficultés. Ainsi le tireur aura reçu avis d'expédition d'une quantité de marchandises; mais il lui répugnera d'accepter la lettre de change tirée en paiement de la traite avant d'avoir reçu les marchandises dont l'expédition ne lui est attestée que par la lettre de celui même qui tire sur lui la lettre de change. Cependant ce même commerçant, qui refuse aujourd'hui d'accepter, payera très-bien à l'échéance, parce que dans l'intervalle il aura reçu les marchandises.

Pour obvier à cet inconvénient, on a imaginé des lettres de change bâtarde, non prévues par la loi, mais reconnues à la fin par la jurisprudence, que l'on appelle *mandats*. Ces traites sont rédigées dans les termes suivants :

B. P. Fr. 10 000.

Havre, 17 décembre 18...

Au 20 mars prochain, payez par le présent mandat, non

susceptible d'acceptation, à mon ordre, la somme de dix mille francs, valeur en moi même, que passerez suivant avis de....

A M. K..., filateur à Mulhouse.

Dans ce cas, les termes *non susceptible d'acceptation* forment contrat entre le tireur et les endosseurs dont chacun sait, au moment d'accepter la lettre, à quelles conditions elle est tirée.

On emploie souvent en France la formule suivante :

Paris, le....

B. P. Fr.

A trois mois de ce jour, veuillez payer par cette seule de change, à M.... ou à son ordre, la somme de..., valeur reçue comptant, que passerez suivant avis de....

A M..., banquier à....

Signé :

Cette formule donne, comme on le voit, une échéance fixe, tandis que la formule « à présentation » met l'échéance à la volonté du porteur. Il en est de même d'une autre formule d'un usage général en Angleterre et, en tout pays, pour les lettres tirées à de grandes distances.

B. P. £.

Paris, le....

A cinq jours de vue, veuillez payer à M.... ou à son ordre, la somme de.... livres sterling, que vous passerez suivant avis de....

A M..., à

Londres.

Signé :

Cette formule, au contraire de celles dont l'usage s'est introduit en France, exige la présentation préalable de la lettre de change, quelque courte que soit d'ailleurs son échéance. Cet usage a prévalu parce que les commerçants anglais, ayant adopté la bonne habitude de faire tenir leur caisse par leur banquier, n'ont point de fonds chez eux. Une lettre à présentation les prendrait toujours à l'improviste, et une lettre à échéance fixe les obligerait à aller chez leur banquier chercher des fonds pour l'acquitter.

Une lettre à quelques jours de vue leur étant nécessairement présentée avant l'échéance, ils écrivent en l'acceptant : *Accepté payable chez M..., banquier* ; puis ils datent et ajoutent leur signature. Le porteur sait que la lettre doit être présentée à l'encaissement chez le banquier, qui la paye, sans autre avis que l'acceptation elle-même.

Lorsqu'une lettre de change est tirée à une grande distance et qu'elle court risque de s'égarer en route, le tireur en fait habituellement plusieurs exemplaires qu'il libelle à peu près dans les termes suivants :

B. P. Fr.

Valparaiso, le....

A soixante jours de vue, payez par cette première de change (la seconde et la troisième n'étant payées), à M.... ou à son ordre, la somme de..., valeur reçue comptant.

*A M..., négociant
au Havre.*

Signé :

Au lieu des mots « seconde et troisième, » on écrit sur le second exemplaire, « la première et la troisième, » et sur la troisième, « la première et la seconde. » Les lettres tirées ainsi à trois exemplaires sont destinées à être expédiées par des vapeurs différents, afin que si l'une s'égare, l'autre parvienne à destination. Le plus souvent, la personne à l'ordre de qui est tirée la lettre de change envoie les deux premières par deux courriers différents et garde par devers elle la troisième. La première est envoyée à l'acceptation sans acquit ni endossement nouveau. La seconde, qui porte les endossements d'Europe et l'acquit, est envoyée à l'échéance jointe à la première.

L'usage des lettres de change à plusieurs exemplaires et à plusieurs jours de vue a pour but d'éviter des retards, les protêts, les retours, les pertes de titres, de rendre les lettres facilement négociables en les faisant toujours accompagner de l'acceptation. Le désir d'éviter les protêts et les retours a fait imaginer d'autres combinaisons. Ainsi on ajoute quelquefois à l'adresse indiquée au bas d'une lettre de change, « et au besoin à M.... et à M.... » Dans

la pratique, on appelle *besoin* cette recommandation inscrite sur une lettre, et on donne le nom de *recommandataire* à celui sur lequel elle est tirée « au besoin, » c'est-à-dire à défaut de paiement par le tiré.

On tire encore quelquefois des lettres de change à une ou plusieurs *usances* de date ou de vue. L'usance, ou durée moyenne fixée par l'usage, des effets de commerce variait autrefois suivant les pays et les villes. En France, le Code de commerce fixe uniformément l'usance à trente jours : une lettre tirée à deux usances de date ou de vue serait donc tirée à soixante jours de date ou de vue. A Londres, l'usance des lettres de France est de trente jours, celle des lettres d'Espagne de deux mois ; celle des lettres de Livourne, Gènes et Venise, de trois mois. A Hambourg, l'usance des lettres de France, d'Angleterre et de Venise était de deux mois de date ; celle des lettres d'Anvers et de Nuremberg, de quinze jours de vue, etc.

Les règles relatives à l'endossement et au protêt, que nous avons énoncées à propos du billet à ordre, s'appliquent également à l'endossement et au protêt de la lettre de change. Les engagements qui résultent de la lettre de change sont tellement pressants que les tribunaux ne peuvent, à la rigueur, accorder aucun délai au débiteur d'une lettre de change contre lequel la loi autorise les voies d'exécution les plus rapides, et naguères la contrainte par corps. Un titre entouré d'une faveur si exceptionnelle a été soumis à des conditions de forme précises et régulières, à défaut desquelles il perd le caractère de lettre de change pour prendre celui de *simple promesse*.

Les conditions dont la réunion est nécessaire pour que la lettre de change existe sont au nombre de huit et se trouvent énumérées en l'article 110 du Code de commerce : « La lettre de change est tirée d'un lieu à un autre. — Elle est datée. — Elle énonce la somme à payer, — le nom de celui qui doit payer, — l'époque — et le lieu où le paiement doit s'effectuer, — la valeur fournie en espèces, en marchandises ou de toute autre manière. — Elle est à

l'ordre d'un tiers ou à l'ordre du tireur lui-même. — Si elle est par première, deuxième, troisième, quatrième, etc., elle l'exprime. »

La lettre de change peut être tirée au domicile d'un tiers et pour le compte d'un tiers, mais ces sortes de lettres de change, habituelles aux non-commerçants, ne sont guère usitées dans le commerce.

Le tireur d'une lettre de change est garant de son acceptation. Jusqu'à l'acceptation, il est le principal obligé; à dater de l'acceptation, les rôles changent, l'accepteur devient le débiteur principal de la lettre. — L'acceptation suppose *provision*, c'est-à-dire l'existence d'une créance du tireur sur le tiré, au moins égale au montant de la lettre; l'acceptation établit même la preuve de la provision à l'égard des endosseurs.

Les tiers interviennent quelquefois dans les transactions auxquelles donne lieu la lettre de change. Un tiers, par exemple, accepte, à défaut du tiré, pour l'honneur de la signature du tireur. Une lettre de change protestée faute de paiement peut être acquittée par un tiers intervenant pour le tireur ou pour l'un des endosseurs. Cette intervention a pour effet de libérer du recours, dans le premier cas, tous les endosseurs, et, dans le second, tous ceux qui viennent après celui au nom duquel l'intervention a eu lieu. Le tiers intervenant est subrogé aux droits et aux obligations du porteur.

Enfin on voit intervenir dans une lettre de change un tiers qui vient cautionner les engagements du tireur ou d'un endosseur. Ce cautionnement porte le nom d'*aval*, et celui qui le consent s'appelle *donneur d'aval*. Le cautionnement, en ce cas, se formule ordinairement par les mots : *pour aval*, inscrits à la suite de la signature du tireur ou de l'endosseur cautionné et suivis de la signature du donneur d'aval.

Le donneur d'aval est garant de tous les engagements de celui dont il cautionne la signature. Toutefois, l'article 142 du Code de commerce autorise un aval restreint, et il n'était pas rare de rencontrer la formule suivante :

*Jegarantis le paiement de la somme de portée en
la présente lettre de change, et à son échéance, sans me sou-
mettre néanmoins à la contrainte par corps.*

Signé :

Lorsqu'une lettre de change n'est pas payée à l'échéance, le porteur peut la faire protester et tirer une lettre de change pour une somme égale à la première, augmentée des frais directs auxquels a donné lieu le défaut de paiement, soit sur le tireur, soit sur l'un des endosseurs. On dit, en ce cas que le porteur a *fait retraite* sur le tireur ou sur son cédant, par un *rechange*, parce qu'en effet en tirant la nouvelle traite ou nouvelle lettre il faut faire une nouvelle opération de change.

Mais dans la pratique, la retraite et le rechange sont peu usités. Les effets de commerce sont presque toujours négociés aux banquiers qui les négocient eux-mêmes à leurs confrères ou les leur remettent en compte. En général le banquier porteur retourne l'effet protesté avec l'original du protêt et il ne réclame autre chose que ses déboursés réels, frais de protêt, ports de lettres, etc. L'effet est retourné en cet état, avec la note des frais appelée *compte de retour*, au tireur, qui rembourse le tout.

Autrefois des comptes de retour, exigés suivant toutes les rigueurs du Code de commerce, s'élevaient à des sommes relativement importantes et venaient grossir, en pure perte pour le tireur, les frais de recouvrement. Aujourd'hui encore on voit de temps en temps des comptes de retour chargés de frais de change fictifs, de négociations dont le taux est arbitrairement fixé; mais en général, à l'intérieur surtout, le compte de retour a subi de grandes réductions.

Grâce aux habitudes peu régulières du commerce de détail à l'intérieur, le compte de retour a une grande importance dans les affaires du marchand en gros et pourrait rendre, sinon impossibles au moins très-difficiles la négociation et le recouvrement des petites traites. On avait imaginé d'abord, pour éviter les charges du compte

de retour d'ajouter à la lettre de change la clause *sans frais*. Mais sans frais point de *protêt*, point d'échéance certaine ; les obligations comme les droits rigoureux du porteur et des endosseurs disparaissaient en quelque sorte. A la suite de difficultés graves et de l'hostilité de la jurisprudence, les lettres sans frais ont presque disparu.

Alors une autre formule s'est introduite : c'est celle du *protêt simple*, par laquelle le tireur ou l'un des endosseurs dispensait le porteur de toute formalité judiciaire autre que le *protêt*. Cette formule implique, de la part de son auteur, l'obligation de rembourser avant quinzaine le montant de la lettre, parce que autrement le porteur devrait dénoncer le *protêt* pour conserver ses droits.

On emploie aussi fréquemment cette formule : *sans compte de retour*, par laquelle on impose aux endosseurs et au porteur comme obligation rigoureuse ce que l'usage avait déjà établi entre les maisons qui avaient des rapports suivis et de confiance, c'est-à-dire la suppression au compte de retour de tous les frais fictifs.

Aujourd'hui les maisons qui se respectent ne font plus de ces comptes de retour abusifs, qui, pour les petites traites, s'élevaient jusqu'à 20, 25 pour 100 du montant de la lettre, ou même davantage. Les maisons de banque ont des *fiches* ou très-petites feuilles de papier où est imprimé leur nom et la formule du compte de retour simple. Cette formule se compose ordinairement de trois articles, savoir : le capital de la lettre, les frais de *protêt* et les ports de lettre. La fiche sur laquelle est inscrit le compte de retour est attachée par une épingle à l'original du *protêt* et à la lettre retournée pour que le tout soit présenté ensemble au tireur.

Lorsque le nombre des endosseurs d'un billet à ordre ou d'une lettre de change est tel que le papier sur lequel le billet ou la lettre sont écrits ne suffit pas aux endossements, on est dans l'usage de coller au billet ou à la lettre une seconde feuille de papier appelée *allonge* sur laquelle on inscrit les endossements suivants. L'allonge fait corps

avec le billet ou la lettre et, lorsqu'elle est remplie, on peut en ajouter une autre. L'endosseur qui ajoute l'allonge a soin ordinairement d'inscrire son endos en partie sur le papier où se trouve le billet ou la lettre et en partie sur le papier de l'allonge.

Chèque.

Nous avons déjà parlé du chèque, ordre donné sur place de payer à une personne désignée ou au porteur une somme déterminée. L'usage des chèques, très-commun en Angleterre, est encore peu répandu en France et n'a pas pris d'uniformité. Les chèques sur la Banque de France, au lieu d'avoir la forme d'un ordre, ont celle d'un reçu et sont, par conséquent, au porteur.

Lettre de crédit.

La *lettre de crédit* est celle par laquelle un commerçant, habituellement un banquier, invite un ou plusieurs correspondants à fournir à une personne désignée ou au porteur les sommes que le propriétaire de la lettre demandera jusqu'à concurrence d'un chiffre déterminé et à se rembourser des avances ainsi faites sur le signataire de la lettre.

Voici une formule de lettre de crédit :

MESSIEURS W. ET C^{ie}, BANQUIERS, A HAMBOURG.

Londres, 20 janvier 18...

Nous avons l'honneur de vous informer que nous venons de délivrer à M. Ch. Dupont, de notre ville, une lettre de crédit sur votre caisse pour quinze mille marcs banco, que nous vous prions de compter en tout ou en partie, audit M. Ch. Dupont, à sa convenance.

Veillez vous rembourser sur nous aux conditions d'usage des sommes que vous pourriez avoir payées en vue de la présente lettre de crédit.

Vous trouverez ci-joint un bulletin portant la signature de M. Ch. Dupont, à laquelle seule vous devez ajouter foi.

Nous avons l'honneur de vous saluer,

Ch. Dupont

Signé : X et Cie.

Le bulletin mentionné dans la lettre et qui est collé, est un petit carré de papier sur lequel se trouve la signature du bénéficiaire de la lettre de crédit. Il sert à la confrontation de la signature que doit donner celui-ci, lorsqu'il va recevoir chez le débiteur de la lettre de crédit.

Une lettre d'avis particulière envoyée par la poste, annonce ordinairement la lettre de crédit et porte en double le bulletin et la signature mentionnés par la lettre de crédit.

Il y a des lettres de crédit, dites *circulaires*, adressées à un certain nombre de correspondants et détaillées en bons que le porteur de la lettre peut, à son gré, recouvrer dans une ville ou dans une autre. Ces lettres sont très-commodes pour les voyageurs.

Voici la formule de lettre de crédit circulaire de la banque de Londres et de Westminster :

Londres, 25 janvier 18...

Messieurs,

Le porteur de cette lettre, M. _____, pour lequel nous réclamons vos attentions, est muni de nos billets de change circulaires pour son voyage. Nous vous prions de lui en fournir la valeur sur son double acquit au cours du change de votre place.

Si la ville où il en touchera le montant n'a pas de change sur Londres, vous voudrez bien en combiner un avec la place cambiste la plus voisine.

Vous observerez que tout *agio* sur espèces d'or ou d'argent, et tous frais extraordinaires dans le cas d'un remboursement indirect, doivent être supportés par le porteur et ne peuvent être à notre charge.

Cette lettre devant accompagner nos billets circulaires, doit rester dans les mains de leur porteur jusqu'à leur épuisement.

Nous avons l'honneur, etc.

Signé :

Suivent les noms et adresses des correspondants de la banque auxquels cette lettre est adressée.

Avec cette lettre, dite d'indication, on remet au porteur des billets portant au recto la lettre de crédit suivante :

LETTRE DE CRÉDIT CIRCULAIRE POUR £.

Londres, 25 janvier 18...

A MM. LES BANQUIERS DÉSIGNÉS DANS LA LETTRE D'INDICATION.

Messieurs, cette lettre vous sera remise par M. , dont vous trouverez la signature dans notre lettre d'indication Je vous prie de vouloir bien lui compter sans frais quelconques, la valeur de livres sterling, au cours, à usage de Londres, contre sa traite ci-jointe sur cette banque.

Nous avons l'honneur, etc.

Au verso se trouve la formule de lettre de change suivante :

LONDON AND WESTMINSTER BANK.

£

London.

à sept jours de vue, payez à l'ordre de M.

£

valeur reçue.

à

le

18

Cette formule est remplie et signée par le bénéficiaire.

Billet de banque.

Le *billet de banque* est une promesse de payer à vue et au porteur une somme déterminée. C'est une espèce de billet à ordre qui ne diffère des autres qu'en cela que, étant à vue, il est toujours échu et étant au porteur, il peut être transmis sans endossement. Le billet de banque

est généralement reçu comme monnaie, lorsque la banque dont il émane inspire confiance au public. Il est avantageux à la banque, en lui procurant la jouissance d'un capital dont elle ne paye pas l'intérêt, avantageux au porteur pour lequel il est une monnaie très-commode et avantageux au public en général, parce que l'usage des billets de banque augmente la somme des capitaux disponibles qui peuvent être prêtés à intérêt. Cependant en France, nul ne peut émettre des billets à vue et au porteur s'il n'y est autorisé par une loi et actuellement la Banque de France seule jouit de cette autorisation.

BANQUIERS.

Les effets de commerce sont la matière habituelle et principale d'une branche spéciale de commerce, celui des banquiers, qui sont les caissiers communs des commerçants. Le banquier se charge du recouvrement sur place et au dehors des effets de commerce : il les achète par un escompte ou les vend par une négociation et paye les dispositions que font sur lui les personnes qui ont des fonds déposés entre ses mains.

Nous allons énumérer les principaux documents qu'emploie le banquier, décrire leur emploi, indiquer les locutions et termes spéciaux au commerce de banque.

Tarif des changes.

Les maisons de banque tiennent ordinairement à la disposition du public leurs conditions générales et aussi leurs prix courants, qui portent le nom de *tarifs des changes*.

Voici un exemple de conditions générales de banque emprunté au Comptoir d'escompte de Paris :

Conditions valables à partir du 18...

Observations. — Les effets présentés à l'escompte doi-

vent être timbrés, revêtus de deux signatures au moins, et résulter d'une opération commerciale.

« ART. 1^{er}. *Escompte*. Le taux de l'escompte sera établi par le Comptoir d'après celui de la Banque de France.

« ART. 2. *Échéances*. Les effets sur la province et ceux sur l'étranger, payables en francs effectifs, ne devront pas dépasser le terme de 60 jours.

Les effets à vue ou à courte échéance seront portés comme suit :

Ceux sur Paris, le lendemain de la remise;

Ceux sur les chefs-lieux de département, 6 jours après la remise;

Ceux sur les chefs-lieux d'arrondissement, de 6 à 10 jours après la remise;

Ceux sur les autres places de la France, sur l'Algérie, de la Belgique, la Suisse et le grand-duché de Luxembourg, de 6 à 30 jours après la remise;

Ceux sur les autres pays de l'étranger seront décomptés aux taux de l'intérêt des places où ils sont payables, sans que ce taux puisse jamais être inférieur à celui de l'escompte.

« ART. 3. *Changes et autres frais*. Les changes énumérés ci-après seront acquis au Comptoir sur tous les effets entrés dans son portefeuille, même sur les effets impayés, et sur ceux rendus faute d'acceptation ou sur la demande des cédants. Ils seront perçus sur un minimum de 100 francs, sauf les exceptions spécifiées dans le tarif. Une commission supplémentaire de 50 centimes sera prélevée sur les effets déplacés de 50 francs et au-dessous.

En outre seront à la charge des remettants :

1^o Les frais d'express qui n'auront pu être évités, ainsi que ceux de correspondance nécessités par un envoi spécial d'effets échus ou à courte échéance, sans que, dans ce cas, le Comptoir soit responsable des protêts tardifs;

2^o La perte sur les encaissements en billon, suivant les localités;

3° Les frais provenant d'une indication de domicile fautive ou douteuse;

4° Les frais de visa pour timbre pour les effets sur l'étranger ou en provenant;

5° Les frais d'envoi à l'acceptation;

6° Enfin tous les frais supportés par le comptoir dans l'intérêt de ses clients.

« ART. 4. *Ports de lettres.* Le Comptoir ne comptera sur les effets impayés que la taxe légale soit : 30 centimes pour ceux sans frais; 60 centimes pour ceux protestés par chaque endos.

« ART. 5. *Négociations.* Les valeurs sur l'étranger, payables en monnaies étrangères et cotées à la Bourse de Paris, seront négociées au cours de la place avec une commission de 1/8 en faveur du comptoir.

« ART. 6. *Dispence de protêt.* — *Clauses de non-garantie pour défaut de formalités et poursuites.*

1° Le comptoir est dispensé de protêt :

Pour les effets payables hors de France;

Pour ceux payables en Corse et dans toute localité dépendant du territoire français et exigeant un parcours de mer;

Pour ceux payables en Algérie ailleurs que dans la ville d'Alger.

2° Il est déchargé de toute garantie de protêts tardifs ou irréguliers :

Pour les effets payables dans les bourgs et dans les villages;

Pour ceux portant une indication fautive ou douteuse

Pour ceux dont l'échéance ne serait pas clairement indiquée ou serait prorogée;

Pour ceux payables en foire ou à la suite des régiments;

Pour ceux qui, à leur arrivée, n'auraient pas dix jours à courir, outre le délai nécessaire pour les faire parvenir au lieu de paiement;

Et enfin dans tous les cas spécialement déterminés au présent tarif, en tête ou à la suite des changes pour chaque département, quelle que soit l'échéance des effets.

3° En cas de guerre; d'émeute, d'inondation, d'incendie, et généralement en cas d'événements de force majeure ou de circonstances graves et imprévues, le Comptoir est dispensé de toutes diligences, même de la présentation au paiement des effets échus. Il se réserve la faculté de renvoyer ces valeurs, ainsi que celles non échues, en se bornant à signaler par correspondance les circonstances qui motivent ce renvoi.

4° Il est déchargé de toute garantie pour défaut de présentation à l'échéance, ou dans le délai fixé, des effets portant la recommandation de *sans frais* ou de ceux sur les localités dépourvues de moyens de recouvrement. Il n'est tenu, dans l'un et l'autre cas, à aucune justification pour constater le refus de paiement.

5° Il ne contracte aucune responsabilité à raison des effets qu'il est chargé de faire accepter.

6° Il ne répond pas de l'inexécution des recommandations faites à la suite des endos, et même, dans le cas où il aurait personnellement omis de les transmettre, les frais qui auraient été faits devront toujours lui être remboursés.

7° Il est affranchi des formalités mentionnées en l'article 165 du Code de Commerce par le renvoi pur et simple des effets protestés dans le délai de dénonciation.

« *Toutes les conditions antérieures sont abrogées.* »

Quelques termes de ces conditions demandent une explication.

Les effets présentés à l'escompte devront être timbrés, parce que la loi l'exige et que le comptoir veut éviter la contravention et les conséquences qu'elle entraîne.

Ces effets devront être revêtus de deux signatures, celle du souscripteur et du cédant, s'il s'agit d'un billet, celle du tireur et d'un endosseur, s'il s'agit d'une lettre de change, parce que le Comptoir veut être garanti par le capital de deux maisons de commerce, au moins.

Ces effets devront résulter d'une opération commerciale, c'est-à-dire causés par une opération préalable sur

des marchandises. Tels sont le billet souscrit ou la lettre de change tirée en règlement d'un achat de marchandises, de commissions, etc. Ces effets présentent au banquier une garantie sérieuse, en ce sens que le cédant avant de devenir créancier du souscripteur ou du tiré a dû examiner sérieusement si le recouvrement de sa créance était probable et n'a dû livrer qu'à bon escient sa marchandise. En outre, il est évident que la quantité de papier de ce genre qu'un commerçant possède est toujours et nécessairement limitée par le chiffre même de ses affaires, lequel est toujours à peu près proportionné à sa capacité personnelle et à son capital.

En exigeant que les effets présentés à l'escompte résultent d'une opération commerciale, le banquier veut exclure les effets par lesquels un commerçant chercherait à obtenir un prêt direct dont il dissimulerait le caractère. On lui refuserait du crédit sur son billet, parcequ'il ne présenterait qu'une signature : on ne veut pas lui en accorder davantage, si après s'être entendu avec un tiers, dont il a obtenu le billet, il vient, comme endosseur, présenter ce billet à l'escompte. On veut éviter ce qu'on appelle dans les affaires des *effets de complaisance* ou de *circulation*.

Ces effets sont créés de la manière suivante : deux commerçants gênés, A et B, conviennent de se souscrire mutuellement 5000 francs de billets à ordre. A reçoit 5000 francs des billets de B et les présente à son banquier : B présente au sien 5000 francs de billets de A. Si l'escompte est consenti de part et d'autre, voilà 10000 francs de crédit accordés sur la simple promesse de deux commerçants gênés. Et si on acceptait sciemment du papier de ce genre, comment saurait-on jamais comment et à qui et jusqu'à quel chiffre le crédit serait accordé ? des combinaisons du même genre sont praticables et plus faciles encore au moyen des lettres de change. Aussi voit-on fréquemment se développer des fraudes par ce moyen, et les banquiers, trompés par l'apparence commerciale de ces papiers, subir des pertes qu'ils ne peuvent éviter qu'à force de vigilance et de discernement.

ART. 1^{er}. Le Comptoir annonce d'avance qu'il suivra la Banque de France pour le taux de l'escompte.

ART. 2. « Les effets à vue et à courte échéance seront portés comme suit, etc. » Cela signifie que ces effets seront considérés comme si leur montant était versé dans les caisses du Comptoir aux dates indiquées. Par conséquent, l'escompte est calculé sur chacun de ces effets comme si l'échéance était au terme indiqué. Soit, par exemple, un effet sur Alby au 15 décembre; on l'escomptera comme si son échéance effective était au 21 décembre. — Si ces effets ont été remis en recouvrement, ils ne seront considérés comme payés dans les caisses du Comptoir qu'à la date indiquée, à partir de laquelle ils pourront porter intérêt, ce qu'on formule par les mots : *valeur de tel jour*.

ART. 3. Les changes seront acquis en tout cas. C'est-à-dire que lors même que l'effet est retiré ou n'est pas payé, le cédant perd le change. — Cette disposition a pour effet de simplifier les écritures du Comptoir et de décourager la présentation d'effets à la légère.

Les autres articles de ces conditions générales s'expliquent suffisamment par eux-mêmes.

Voici maintenant une formule de tarif des changes :

AUBE.

Pas d'effets sans frais sur l'arrondissement de Bar-sur-Seine et sur le canton d'Ervy, les chefs-lieux exceptés.

Sans garantie de protêt tarif ou irrégulier pour les effets payables dans les cantons de Bouilly, Chaource et Lusigny, Chaource excepté.

Troyes.....	1/8	Estissac.....	3/8
Arcis-sur-Aube.....	1/4	Fonlette.....	5/8
Bar-sur-Aube.....	1/4	Fouchères.....	5/8
Bar-sur-Seine.....	1/8	Breviande.....	3/5
Nogent-sur-Seine.....	1/4	Brienne-le-Château.....	3/8
Aix-en-Othe.....	3/8	Buxeuil.....	5/8
Auxon.....	3/10	Celles.....	5/8
Bagneux-la-Fosse.....	5/8	Chaource.....	1/2
Balnot-sur-Laigne.....	3/5	Chavange (s. g. de protêt).....	3/4
Bouilly.....	3/4	Clairvaux.....	1/2
Ervy.....	1/8	Courteron.....	5/8
Essoyes.....	3/8	Cunlin.....	5/8

Dienville.....	9/20	Pont-Sainte-Marie.....	9/20
Riceys (les).....	3/8	Pont-le-Roi ou sur Seine...	5/8
Romilly-sur-Seine.....	3/10	Ramerupt.....	9/20
Saint-Julien ou Sancey....	9/20	Saint-Parres-aux-Tortres...	9/20
Saint-Mards-en-Othe.....	9/20	Saint-Parres-lès-Vaudes....	5/8
Saint-Martin-lès-Vignes....	1/6	Sainte-Savine.....	1/4
Granges (les).	5/8	Soulaines.	9/20
Gyé-sur-Seine.....	9/20	Trainel.....	3/5
Landreville.....	9/20	Vendœuvre.....	3/8
Lantages.....	3/4	Verpillières... ..	5/8
Lesmont.....	1/2	Ville-sous-la-Ferté.....	1/2
Loches.....	9/20	Villemaur-en-Othe.	9/20
Lusigny.....	7/8	Villenauxe.....	3/10
Marcilly-le-Hayer.....	3/8	Villeneuve.....	3/8
Méry-sur-Seine.....	3/8	Le reste de l'arr. de Troyes. 1	1/4
Mussy-sur-Seine.....	3/8	— d'Arcis-sur-Aube....	1 1/8
Neuville-sur-Seine.....	9/20	— de Bar-sur-Aube....	1 1/8
Piney-Luxembourg.....	3/5	— de Bar-sur-Seine....	5/8
Plaines-sur-Seine.....	3/5	Sauf le canton de Chaource. 1	0/0
Plancy.....	3/8	— de Nogent-sur-Seine. 1	1/8
Polisy.....	5/8		

Les banquiers étant chargés de presque tous les recouvrements du commerce, ont entre leurs mains la plus grande partie des billets et lettres de change qui existent. Ils échangent ces effets entre eux. Les banquiers de Paris, par exemple, envoient à Mazamet ou à Chartres les billets et lettres payables sur ces deux places, tandis que les billets et lettres de ces deux places, payables à Paris, sont envoyés par les banquiers de Mazamet et de Chartres aux banquiers de Paris. Il est entendu que les banquiers doivent *se couvrir* les uns les autres, c'est-à-dire envoyer à leurs correspondants des sommes égales à celles qu'ils reçoivent.

On comprend tous les avantages que le commerce retire de cet arrangement qui lui permet d'opérer des sommes énormes de paiements de place à place, sans déplacement effectif d'espèces, par de simples compensations.

Changes.

Mais il arrive fréquemment que, par suite des opérations

pratiquées, une place de commerce doit plus, à un moment donné, qu'on ne lui doit. En ce cas, il n'y a plus de compensation possible et il faut envoyer des espèces ou en emprunter. On commence par ce dernier parti, et ce sont les porteurs de lettres sur la place endettée qui payent les frais de l'emprunt en acceptant une perte sur la valeur de leurs titres. Cette perte peut être de $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 pour 0/0 ou même davantage, mais elle ne peut jamais excéder ce que coûterait un transport effectif d'espèces de la place débitrice à la place créancière, parce que alors il y aurait avantage à faire venir ces espèces pour acheter les effets de commerce qui subissent une dépréciation, et on n'y manquerait pas.

Lorsque les effets de commerce payables sur une place ont la même valeur que ceux payables sur une autre place, on dit que le change entre les deux places est *au pair*. C'est ce qui arrive lorsque la lettre de change de Paris sur Mazamet se négocie aux mêmes conditions que celle de Mazamet sur Paris. Mais si la lettre de Mazamet sur Paris se négociait à prime, c'est-à-dire se vendait à $\frac{1}{4}$ pour 0/0, par exemple, au-dessus du pair, tandis que la lettre de Paris sur Mazamet se négocierait à $\frac{1}{4}$ pour 0/0 de perte, on dirait que le change est *contre Mazamet en faveur de Paris*. Cette manière de parler signifie simplement que les choses sont en telle situation que la monnaie de Mazamet vaut $\frac{1}{4}$ pour 0/0 de moins et la monnaie de Paris $\frac{1}{4}$ pour 0/0 de plus que le pair (quant à Mazamet, bien entendu).

Dans cette situation, il est avantageux au commerce de Paris d'acheter à Mazamet et à celui de Mazamet de vendre à Paris, puisque l'un paye et l'autre reçoit de la monnaie qui vaut plus que le pair. De même les banquiers ont avantage à acheter à bas prix des lettres de Paris sur Mazamet et à vendre à Mazamet des lettres sur Paris, parce que cette situation anormale, incessamment modifiée par les effets de commerce, ne peut durer.

Les banquiers achèteront plus volontiers encore des lettres sur Mazamet si ces lettres sont recherchées sur une

autre place, à Marseille, par exemple. En effet, en achetant la lettre sur Mazamet pour la revendre à Marseille, ils pourront réaliser un bénéfice. C'est cette opération que l'on appelle proprement un *arbitrage* de banque. Dans ce cas, le commerce du banquier tend à égaliser le prix des lettres des diverses places, comme les opérations des commerçants sur une marchandise tendent à en égaliser le prix.

On donne, du reste, le nom d'*arbitrage* à l'opération qui a pour but de trouver la voie la plus profitable pour payer ou recevoir sur une place éloignée au moyen de lettres de change, en comparant les cours du change sur les différentes places :

Tant que les lettres de change achetées et vendues sont exprimées en la monnaie même contre laquelle on les achète et les vend, tous les calculs sont faciles, puisqu'il n'y a jamais à calculer que des tant pour cent de prime ou de perte. Mais quand les lettres sont exprimées en monnaie étrangère, il faut, pour calculer les négociations, connaître la valeur de la monnaie étrangère relativement à la sienne propre et aux autres, afin de voir jusqu'à quel point on gagne ou on perd à acheter ou à vendre des lettres. Il faut savoir *changer* les monnaies les unes contre les autres, c'est-à-dire connaître la quantité d'or ou d'argent fin que contient chacune d'elles et savoir lire les *cotes* sur lesquelles on inscrit jour par jour le cours du change sur les diverses places de commerce. Il faut savoir aussi changer les monnaies contre les matières d'or et d'argent ou celles-ci contre les monnaies.

On appelle *titre* des monnaies la proportion dans laquelle le métal fin se trouve mêlé à l'alliage. Ainsi on dit que les monnaies françaises sont au titre de 900/1000^{es}, parce que, sur 1000 grammes de poids, elles contiennent 100 grammes d'alliage et 900 grammes de métal fin.

Les monnaies ont un titre légal et un titre réel d'après lequel on les change à l'hôtel des monnaies et dans le commerce des métaux précieux. Ce titre commercial est fondé sur la différence inévitable qui existe entre le titre légal et

le titre de fabrication. On comprend, en effet, que quelque exact et soigneux que soit le fabricant, il ne peut jamais atteindre, soit pour l'alliage, soit pour le poids, la précision mathématique du tarif légal. Partout la loi a prévu des incorrrections, et on en a limité le chiffre sous les noms de *remède* et de *tolérance*. Lorsque les monnaies fabriquées sont mises dans la circulation, on tient compte du remède ou de la tolérance et on établit en conséquence le tarif commercial, d'après lequel les monnaies sont reçues au change à l'hôtel des monnaies.

En France, les frais de monnayage coûtent fr. 6 70 par kilogramme d'or et fr. 1 50 par kilogramme d'argent. Le kilogramme d'or fin vaut 3437 fr. et le kilogramme d'argent fin fr. 220 50.

On distingue les monnaies en monnaies *réelles* et monnaies *de banque*, monnaies *de compte* et monnaies *de change*.

Les monnaies réelles sont celles qui existent réellement et circulent, comme le franc et les diverses pièces qui ont cours en France ou au dehors.

Les monnaies de banque n'ont pas d'existence réelle, mais elles n'ont pas pour cela une valeur arbitraire. S'il convenait, par exemple, au commerce de supposer l'existence d'une pièce d'argent de 8 grammes, au titre de 900/1000^{es}; si la Banque de France recevait en dépôt les lingots d'argent évalués en cette monnaie idéale, sous déduction de 1 1/2 par kilogramme pour frais de fabrication et de 1/4 à 1/5 pour 100 de frais de garde, soins pour le monnayage, etc., il est évident que tous les ayants compte de la Banque pourraient recevoir et payer, par des virements, en cette monnaie, bien qu'elle n'eût pas d'existence réelle. Il n'y aurait rien de fictif dans les opérations, soit en recette, soit en dépense. En effet, si l'on voulait transformer la monnaie de banque en monnaie réelle, on n'aurait qu'à transporter les lingots à l'hôtel des monnaies et à les faire frapper en pièces de 5 francs : la Banque et ses ayants compte auraient aussitôt une monnaie effective avec laquelle ils pourraient sans peine liquider leurs comptes.

La supposition que nous venons de faire gratuitement pour Paris s'est réalisée dans plusieurs villes d'Europe, notamment à Londres, à Amsterdam et à Hambourg. La livre sterling et le florin de banque sont devenus à Londres et à Amsterdam des monnaies réelles : le marc de banque de Hambourg est encore aujourd'hui une monnaie de banque.

La monnaie de compte est celle par laquelle toutes les sommes sont exprimées dans les transactions et dans les écritures du commerce. Quel que soit le nombre des pièces de monnaie réelle données et reçues en paiement en chaque pays, il y en a toujours une qui est préférée pour les écritures et par laquelle toutes les sommes sont énoncées. Ainsi, en France, la monnaie de compte se compose de deux pièces, celle de 1 franc et celle de 1 centime : aussi dit-on : « On compte en France par francs et centimes. » De même : « On compte en Angleterre par livres, shillings et pence. »

La monnaie de change est celle qui est employée dans l'évaluation du change avec les monnaies étrangères. Autrefois, il n'était pas rare que la monnaie de change fût une monnaie ancienne et oubliée : naguères encore on employait dans la cote du change entre Paris et Amsterdam l'ancien écu de 3 livres tournois.

Chaque jour, ces distinctions de monnaies diverses, qui surchargeaient la mémoire des employés et embarrassaient la comptabilité, tendent à disparaître et l'unité s'établit dans tous les pays, en attendant qu'elle s'établisse entre tous les peuples commerçants.

Pour changer l'une contre l'autre deux monnaies différentes, il faut nécessairement prendre l'une des deux pour terme fixe de comparaison. Lorsque nous faisons le change de notre plus grosse pièce d'or contre le franc, nous disons qu'elle *vaut cent francs*. Dans la comparaison que fait notre esprit, il y a un terme fixe, la pièce d'or. Que le rapport de valeur qui existe entre cette pièce et le franc varie par l'enchérissement ou la dépréciation soit de l'une, soit de l'autre, nous dirons que la pièce d'or vaut

tel nombre de francs plus ou moins : la pièce d'or reste comme le terme fixe, qui, dans le langage du change s'appelle le *certain*. Le terme variable de comparaison se nomme l'*incertain*. On comprend assez que l'un n'est en réalité ni plus certain ni plus incertain que l'autre. Ainsi, lorsqu'on dit qu'une livre sterling vaut 25 fr. 22 c. plus ou moins, la livre sterling est le certain. Si elle venait à se déprécier, comme à l'époque du papier-monnaie, on dirait que le change est à 18, par exemple, c'est-à-dire que la livre sterling vaut 18 francs ; mais, en ce cas, la livre sterling, dont la valeur aurait varié, resterait le *certain*, tandis que le franc dont la valeur n'aurait pas varié, resterait l'*incertain*.

On dit qu'une place *donne le certain* à une autre lorsque c'est la monnaie de la première qui sert de terme de comparaison entre les deux places. Londres donne donc le certain à Paris et réciproquement Paris lui donne l'*incertain*.

Sur les cotes de change entre les diverses places, on n'inscrit que l'*incertain* : on suppose que tous les intéressés connaissent le certain et le tiennent fixé dans leur mémoire.

Bordereaux.

Les banquiers appellent *bordereau* toute note explicative et détaillée article par article. Le *bordereau de caisse*, par exemple, est une note où sont indiqués un à un les paiements et recouvrements à faire dans la journée. Le *bordereau d'escompte* est un catalogue méthodique et détaillé des billets, lettres de change ou valeurs présentées à l'escompte. C'est, en réalité, une facture. On dit souvent : « Escompter un bordereau, négocier un bordereau, » au lieu de « escompter, négocier les titres énumérés sur ce bordereau. »

Voici quelques exemples de bordereaux d'escompte :

La présentation au 1^{er} novembre de cinq effets sur

place à échéances diverses pourra être formulée ainsi qu'il suit :

Fr.	500	lettre Jean, 15 novembre	15 jours.
	750	billet Jacques, 25 décembre	55 »
	1800	billet Paul, au 20 janvier	81 »
	1025	lettre Pierre, au 12 janvier	73 »
	340	lettre André, au 15 décembre	45 »

Fr. 4415

Ce bordereau, établi en ces termes par le présentateur, accompagne les effets dont il indique le montant et l'échéance. Chez le banquier, on examine les effets, et lorsqu'ils sont acceptés à l'escompte, on fournit un bordereau complet, conçu à peu près dans les termes suivants :

C. B. et C^{ie}.

BANQUIERS, rue....

N°

Paris, 1^{er} novembre 18...

Acheté à M. X.

Valeur de ce jour.

fr.				f.	c.
500		lettre Jean,	15 courant	15	83
750		billet Jacques,	25 décembre	55	4 58
1800		billet Paul,	20 janvier	81	16 20
1025		lettre Pierre,	12 janvier	73	8 31
340		lettre André,	15 décembre	45	1 70
4415				31	62
31	62	Escompte à 4 p. 0/0.			
4383	3	net produit, valeur au 1 ^{er} novembre.			

Cette somme de fr. 4383 38 c., portée au crédit du compte du présentateur, est à sa disposition à dater du 1^{er} novembre et porte intérêt en sa faveur, s'il n'en dispose pas.

Lorsque les effets sont payables sur des places autres que celle où on les négocie, et donnent lieu à la percep-

tion de commissions ou de changes, ces changes ou commissions sont inscrits sur le bordereau dans la forme suivante :

B. C. ET C^{ie}.

Paris, 5 janvier 18...

Escompté à M. Jacques, valeur à ce jour.

SOMMES	CHANGES.	PRODUIT	VILLES.	ÉCHÉANCE.	JOURS.	ESCOMPTE.
1575	80 1/4	3 93	Le Mans	15 janvier	10	2 61
340	25 1/2	1 70	Ancenis	14 février	40	2 27
890	50 1/4	2 22	Vesoul	15 Id.	39	5 89
1285	05 1/4	3 21	Lyon	31 mars	85	18 19
470	85 1/4	1 17	Arras	20 Id.	74	5 79
2850	» 9/20	12 83	Bourges	22 février	43	20 42
7412	45	25 06	Changes.			55 18
		55 08	Escompte à 6 p. 0/0			
		37 06	Commis ^e de 1/2 0/0			
117	20	agio				
7295	25	net, valeur au 5 janvier 18...				

Souvent, au lieu d'évaluer somme par somme les changes à percevoir, on totalise les sommes passibles des mêmes changes. Ainsi, dans notre exemple, on supprimera la colonne où est porté le produit des changes et on écrira au-dessous des colonnes des villes et des échéances :

1/2	sur	fr.	340	1 70
1/4	»	»	4220	10 55
9/20	»	»	2850	12 83

Le produit des changes, inscrit au-dessous de celui des escomptes, serait totalisé avec celui-ci et avec la commission de 1/2 0/0 et retranché sous le nom d'agio de la somme des effets présentés.

Comme les effets présentés par le même bordereau sont

généralement escomptés au même taux, on emploie habituellement pour simplifier les calculs une méthode sur laquelle nous aurons à nous expliquer plus amplement et qu'il suffit actuellement d'indiquer. Cette méthode consiste à chercher le nombre dont l'intérêt pendant un jour serait égal à la somme des escomptes cherchés. On l'obtient sans peine en multipliant les sommes exprimées aux effets par le nombre de jours pendant lequel l'intérêt court contre chacune d'elles et en totalisant les produits.

Soit, par exemple, présenté à l'escompte un bordereau de trois effets sur Paris, savoir :

600 fr.	à 20 jours d'échéance.
1500 »	à 40 »
800 »	à 15 »

On multipliera 600 par 20, 1500 par 40 et 800 par 15. Il est clair que le produit sera un nombre de francs dont l'intérêt pendant un jour serait égal à la somme des intérêts à prélever pour l'escompte des trois effets. On dira :

$$\begin{array}{r}
 600 \times 20 = 12\,000 \\
 1500 \times 40 = 60\,000 \\
 800 \times 15 = 12\,000 \\
 \hline
 84\,000
 \end{array}$$

donc, l'intérêt que nous cherchons est égal à celui de fr. 84 000 pendant un jour.

Si je divise ce nombre par cent et que je divise le centième obtenu par le nombre de jours nécessaire pour que 1 fr. produise 1 centime d'intérêt, j'aurai obtenu l'intérêt cherché.

Or, sachant que ce nombre de jours est de 60 s'il s'agit de 6 0/0, de 72 s'il s'agit de 5 0/0, de 90 s'il s'agit de 4 0/0, etc., j'obtiens l'intérêt cherché en divisant 840 par le nombre de jours qui correspond au taux de l'intérêt.

Si donc l'intérêt auquel on escompte le bordereau est 6 0/0, on divisera 840 par 60 et on trouvera pour quotient

14 francs d'escompte à percevoir. Le bordereau sera disposé ainsi qu'il suit :

R. G. ET C^{ie}.

Paris, 5 janvier 18...

Achété à M.

valeur à ce jour.

fr.	600	Paris au 25 courant,	20 jours	120
	1500	» » 14 février,	40 »	600
	800	» » 20 janvier,	15 »	120
	2900			840
	14	escompte à 6 p. 0/0.		
	2886	net, valeur à ce jour.		

Par cette même méthode, on trouve sans peine l'échéance commune ou moyenne des effets énumérés sur un bordereau. Il suffirait, en effet, de diviser la somme 84 000 du produit des trois multiplications successives par la somme des effets, 2900 fr. pour obtenir le nombre de jours et de fractions de jours pendant lesquels chaque effet devrait courir, si tous avaient la même échéance. L'échéance moyenne des trois effets pris pour exemple serait de 28 jours 96 centièmes.

Le bordereau de recouvrement est de même une facture de lettres, billets ou valeurs quelconques remises en recouvrement. — On donne le nom de *valeurs* à tous les titres susceptibles d'être vendus, achetés ou recouvrés, tels que les effets de commerce, actions, obligations, coupons, factures acquittées, etc.

Termes divers.

Les banquiers ont encore un certain nombre de termes qui leur sont propres. Ainsi ils appellent parfois une lettre de change acceptée une *acceptation*, comme quand ils disent : « Je vous offre une acceptation de telle maison, etc. »

— Ils disent, payer, verser des fonds, remettre des effets à l'acquit d'un tiers, c'est-à-dire au compte de ce tiers et pour le libérer.

L'*agio* est la différence entre la valeur nominale et la valeur réelle des monnaies. Si 1000 fr. en argent valent 1004 fr. plus ou moins, on dit que les 4 fr. sont l'*agio* de l'argent, que l'or perd un *agio* de 4 fr. — On appelle aussi *agio* la différence entre la somme exprimée par un effet de commerce et son produit à l'escompte. Enfin on donne le nom d'*agio* à un supplément d'intérêt perçu à chaque renouvellement d'un effet escompté et qui s'ajoute aux droits de commission et de courtage.

L'*agiotage* est la spéculation établie par des marchés à terme sur le cours des fonds publics ou titres de bourse, le pari qui s'établit sur la différence des cours.

Les banquiers de Paris donnent le nom d'*aval* à la facture que le banquier vendeur remet au banquier acheteur d'une ou plusieurs lettres de change sur l'étranger.

On appelle *broche* tout effet de commerce de petite valeur et généralement au-dessous de 1000 fr. Ceux de mille francs et au-dessus s'appellent des *quatre chiffres*. Les banquiers inscrivent ordinairement dans leurs tarifs un *minimum* pour la perception de leurs droits. Soit ce minimum de 500 fr. : tous les effets inférieurs à ce chiffre subiront un *agio* égal à celui des effets de 500 fr.

Le *cambiste* est celui qui opère ou écrit sur le cours des changes.

On *couvre* un banquier en lui remettant des effets de commerce, des espèces ou des valeurs quelconques. Ces valeurs constituent la *couverture* ou le gage que le banquier reçoit. Il est de principe que le banquier ne fournit aucune somme à *découvert*, c'est-à-dire sans que la contre-valeur de cette somme ait été déposée entre ses mains. — A la Bourse, le vendeur d'un titre qu'il ne possède pas et qu'il ne peut acquérir qu'à la condition de l'acheter avant la liquidation s'appelle un vendeur à *découvert* : il se *couvre* lorsqu'il achète le titre.

Les banquiers appellent *disposition* tout ordre de payer,

quelle qu'en soit la forme, donné au banquier par celui qui a des fonds déposés chez lui. « J'accueillerai vos dispositions, je ferai honneur à vos dispositions, » signifie : « Je payerai sur vos ordres. » En effet, par cet ordre, l'ayant compte dispose des fonds qu'il a chez le banquier.

En banque, on appelle *effets longs* ceux dont l'échéance est éloignée, et *effets courts* ceux dont l'échéance est prochaine.

Le *pair*, lorsqu'il s'agit d'effets négociables, est le prix nominal d'émission. Le pair des rentes françaises est 100 fr.; celui de la plupart des actions de chemin de fer de 500 fr. — En matière de change, on distingue le *pair intrinsèque* et le *pair proportionnel*. Le pair intrinsèque est le rapport d'égalité entre la quantité de métal fin que contiennent les deux monnaies que l'on compare. Ainsi le pair intrinsèque de la livre sterling, comparée au franc, est 25 fr. 22 cent. Le pair proportionnel est le rapport d'égalité qui résulte de l'évaluation de change entre deux places par l'intermédiaire d'une ou de plusieurs autres.

On appelle *papier-monnaie* tous les titres auxquels une loi donne cours forcé de monnaie, c'est-à-dire la propriété d'être reçus en paiement de toutes créances, même contre la volonté des créanciers.

On donne le nom de *perte* à la différence en moins entre le pair d'un titre et son prix courant. Une action de 500 fr. qui se vend 400 fr., se négocie à 100 fr. de perte. — La différence en plus s'appelle *prime*.

Le *preneur* est celui au profit duquel est fait ou endossé un effet de commerce. On appelle aussi preneur celui qui achète un titre à la Bourse. « Êtes-vous preneur de Nord ou de Mobilier » est une locution dont on se sert à tout instant.

On donne le nom de *remise* à la lettre de change lorsqu'elle est transmise par endossement et, par extension, à la transmission par endossement d'un ou de plusieurs effets de commerce, quelle que soit leur forme. *Remettre*, c'est faire une remise. Les opérations de change proprement dites se font toutes par des *tirages* et des *remises*. Celui

qui tire vend, et celui qui remet achète une créance sur la place où les lettres sont payables.

Le *renouvellement* est la substitution d'un engagement à échoir à un engagement échu.

OPÉRATIONS DE BOURSE

Les opérations de bourse consistent à vendre et à acheter des titres divers par l'intermédiaire de courtiers appelés agents de change. Hors France, ces opérations ont d'autres intermédiaires, mais elles consistent toujours en ventes et achats de titres.

Les titres qui se vendent et s'achètent le plus habituellement sont ceux qui résultent des dettes d'État ou de grandes municipalités, les actions et les obligations des grandes compagnies. Ces titres présentent seuls deux conditions qui les rendent propres aux négociations de cette sorte : ils sont très-connus et abondants.

L'État veut contracter un emprunt de 200 millions. Il offre au public des certificats de rente 3 0/0 à un prix déterminé. Ceux qui souscrivent et versent les fonds reçoivent un *certificat de rente* susceptible d'être vendu et acheté. Ce certificat peut-être nominatif, c'est-à-dire porter le nom d'une personne déterminée, ou au porteur. Le certificat nominatif ne peut être transféré que par ministère d'agent de change et dans certaines formes. Le certificat au porteur peut-être transféré par simple tradition. Ce dernier porte un certain nombre de petits carrés ou parallélogrammes sur chacun desquels se trouve imprimé le numéro du titre et l'intérêt à percevoir à chaque échéance. Ce petit morceau de papier, destiné à être détaché du titre au moment où on paye l'intérêt échu à la date qu'il porte, se nomme *coupon*. — Lorsqu'on négocie un certificat de rente, il doit porter tous les coupons correspondants aux intérêts non échus. Mais quelques jours avant l'échéance de chaque semestre ou trimestre, on *détache le coupon* et alors il est entendu que le titre qui se

négocie ne donne à l'acheteur aucun droit sur les intérêts à percevoir immédiatement.

On appelle *jouissance* le terme à dater duquel l'intérêt commence à courir. Ainsi au 10 décembre on négocie le 3 pour 100, jouissance du 1^{er} octobre, etc.

Les *actions* des grandes compagnies, telles que celles de la Banque de France, du Comptoir d'escompte, des divers chemins de fer, etc., sont des titres qui constatent que celui auquel ils appartiennent est propriétaire d'une quote part dans les entreprises dont il est question. Ainsi une action de la Banque de France représente la propriété d'un 182500^e de l'actif de cet établissement; une action du chemin de fer d'Orléans représente la propriété d'un 300 000^e de l'actif de la compagnie qui exploite ce chemin, etc.

Les *obligations* sont les titres remis aux personnes qui ont prêté certaines sommes aux grandes compagnies, à des conditions généralement uniformes pour chaque emprunt. Ainsi la compagnie du chemin du Nord aura besoin de 90 millions : elle offrira au public trois cent mille titres portant chacun 15 francs d'intérêt annuel et remboursables à 500 francs dans une longue suite d'années, au prix de 300 francs plus ou moins. Ce titre est une obligation.

On dit qu'un titre est *classé* lorsqu'il a été acquis par les personnes qui désirent le conserver; il est *déclassé* tant qu'il se trouve aux mains de personnes qui l'ont acquis dans l'espoir et dans l'intention de le revendre avec bénéfice.

L'achat-vente *au comptant* à la Bourse ne diffère en rien de l'achat-vente au comptant de marchandises. Mais on peut acheter un titre pour le conserver et percevoir les intérêts qu'il produit, ou pour spéculer et chercher un bénéfice en le vendant. Dans ce dernier cas, on attend une *hausse*, c'est-à-dire une élévation du prix de ce titre pour le revendre, et lorsqu'on le vend, c'est qu'on pense qu'il y aura une *baisse* ou abaissement du prix de ce titre qui permettra de le racheter à meilleur marché.

Les achats au comptant se traitent au cours moyen du jour ou à la criée.

Celui qui donne ordre de vendre un titre pour en acheter un autre dans la prévision d'une baisse du premier et d'une hausse du second fait un *arbitrage*. L'arbitrage se formule ordinairement : « Vendez (tant de tel titre) et par contre achetez (telle quantité de tel autre titre). »

Il y a des marchés à terme qui se divisent en marchés *fermes* et en *marchés à prime*. Par les premiers, on achète ou vend un titre livrable et payable à une époque déterminée, le 15 ou à la fin du mois. Dans le marché à prime, l'acheteur donne des arrhes et se réserve d'annuler son marché en abandonnant ses arrhes, si cela lui convient. Ainsi K achète 15 000 francs de rente 3 pour 100, sur le prix desquelles il donne 5000 fr. pour arrhes à fin courant. Le dernier jour du mois, il déclare s'il veut tenir le marché et prendre livraison, ou abandonner ses arrhes. C'est ce qu'on appelle *réponse des primes*. On formule un marché de ce genre en disant que K a acheté 15 000 francs de rente 3 pour 100 dont un, c'est-à-dire dont il a versé 1 franc d'arrhes par 3 francs de rente. Si le prix de la rente s'est élevé au-dessus du prix d'achat, K rend son marché ferme; si, au contraire, le prix de la rente a baissé, K abandonne sa *prime* et annule son marché.

La plupart des marchés à terme, fermes ou à prime, ne sont guère autre chose que des paris sur la hausse ou la baisse des titres sur lesquels on opère dans un temps donné. L'acheteur parie à la hausse et le vendeur à la baisse. L'un et l'autre courent la chance de gagner ou de perdre, selon les variations qu'éprouvera le cours du titre entre le moment où ils traitent et la liquidation. Mais comme le cours des titres varie chaque jour, les opérations se multiplient et donnent lieu à l'emploi de termes spéciaux.

On appelle *couverture* un dépôt d'espèces ou de titres que l'agent de change exige de ceux de ses clients dont il ne connaît pas bien la solvabilité, dépôt proportionné à l'importance des ordres donnés et des pertes qui peuvent

en résulter ; car comme les spéculateurs à terme vendent habituellement des titres qu'ils ne possèdent pas et achètent des titres qu'ils ne peuvent payer, ils ne peuvent se libérer de leurs engagements qu'en vendant ce qu'ils ont acheté dans le premier cas et en achetant ce qu'ils ont vendu avant la liquidation, dans le second cas.

Ceux qui veulent obtenir un délai pour liquider leurs opérations, le peuvent en achetant des titres qu'ils vendent en même temps, livrables au jour de la liquidation suivante, ou vendent ces mêmes titres et les rachètent en même temps, payables à la liquidation suivante. Par suite des opérations pratiquées durant le mois, K doit recevoir livraison en liquidation de 3000 francs de rente 3 pour 100 qu'il ne peut payer. Il trouve, au moyen de son agent de change, un capitaliste qui consent à lui avancer les fonds nécessaires jusqu'à la liquidation suivante à un prix convenu. La transaction se fait dans la forme suivante : K vend au comptant à ce capitaliste les 3000 francs de rente dont il ne peut prendre livraison et les lui rachète livrables à la liquidation suivante à un prix plus élevé de l'intérêt des capitaux prêtés. Cette opération s'appelle un *report*, parce que K a reporté son opération à la liquidation suivante.

Si K avait vendu des titres qu'il ne pourrait livrer et voulait attendre la liquidation suivante pour couvrir sa vente par un achat, il pourrait se procurer les titres dont il a besoin jusqu'à cette époque en les achetant au comptant et en les revendant à terme un peu moins cher. Il aurait fait ce qu'on appelle un *déport*. — Le prix des reports et celui des déports sont variables comme tous les autres.

Le mot *escompte* prend dans les opérations de Bourse une acception toute différente de celle qu'on lui donne ordinairement. K, achète 3000 francs de rente 3 pour 100 à fin courant ; il a la faculté d'en exiger livraison cinq jours après avoir prévenu le vendeur au moyen d'une affiche apposée par son agent dans le cabinet des agents de change. Cette demande de livraison anticipée s'appelle

un *escompte*. Exiger ainsi livraison, c'est *escompter* les titres qui en font l'objet. Aussi lit-on dans les bulletins de Bourse : « On a escompté tant de rente, tant d'actions de tel ou tel chemin de fer. »

Lorsqu'on retire le crédit à un spéculateur à la Bourse et qu'on exige l'exécution actuelle de tous ses engagements, on *l'exécute*. C'est en ce sens qu'on dit : « La fin de ce mois a été remarquable par plusieurs *exécutions*. » L'exécution consiste à acheter pour le compte de l'exécuté les titres qu'il a vendus sans les posséder, et à vendre pour son compte les titres qu'il a achetés sans pouvoir en prendre livraison.

SOCIÉTÉS COMMERCIALES.

On s'associe pour faire le commerce, et les associations commerciales, constituées dans des conditions diverses, donnent lieu à l'emploi de termes particuliers.

Les sociétés sont *en nom collectif* ou à *responsabilité limitée*. Dans la société en nom collectif, les associés sont responsables des engagements pris envers les tiers jusqu'à concurrence de la totalité de leurs biens présents et à venir. Les associés avec responsabilité limitée ne sont responsables des engagements pris envers les tiers par la société que jusqu'à concurrence d'une somme déterminée. Il y a deux sortes de sociétés à responsabilité limitée, savoir : la société *anonyme* et la société *en commandite*. Dans la société anonyme ni les administrateurs ni les actionnaires ne sont responsables au delà de la somme qu'ils ont engagée dans la société ; la société en commandite est administrée par un gérant responsables en nom collectif ; les commanditaires ne sont responsables que de leur *mise* ou part dans la société.

Dans une société en nom collectif, la part de chaque associé s'appelle son *apport*. Cet apport peut être fait en un ou plusieurs *versements*, soit d'espèces, soit de marchandises, de créances, d'immeubles ou de choses valables

quelconques. L'acte de société détermine ordinairement la somme que chaque associé prendra par trimestre ou par an pour ses dépenses domestiques. Cette somme est une *levée*. Quelquefois aussi on l'appelle *prélèvement*, mais on réserve ordinairement ce dernier nom aux sommes qu'un commerçant non associé prend d'avance ou *prélève* dans le cours de l'année pour ses dépenses domestiques sur les fonds de son commerce.

On dit aussi d'un commissionnaire qui retient, en rendant ses comptes, le montant de sa commission, qu'il la *prélève* ou qu'il en fait le *prélèvement*.

Dans les sociétés à responsabilité limitée, le capital est ordinairement divisé en parts ou actions négociables et, lorsqu'on veut l'augmenter, on procède à une *émission* d'actions. Quelquefois on se contente d'emprunter par une *émission* d'obligations. La Banque de France se livre à des *émissions* continues de billets à vue et au porteur.

Lorsque les bénéfices sont répartis entre les actionnaires, la somme attribuée à chaque action s'appelle *dividende*. On appelle aussi *dividende* la part qui revient à chaque créancier dans l'actif d'une faillite.

Quand un gérant de société se retire, on est dans l'usage d'*apurer* ses comptes, c'est-à-dire d'examiner les livres, afin de vérifier s'il n'y a nulle réclamation à élever contre lui. On apure de même les comptes d'un fondé de pouvoir, d'un caissier. L'opération à laquelle on se livre se nomme *apurement*.

Il arrive fréquemment que des associés ne versent pas immédiatement tout leur apport, soit dans une société en nom collectif, soit dans une société à responsabilité limitée, et se réservent la faculté de ne le compléter qu'à une époque déterminée ou en cas de besoin. Lorsque la société réclame le versement de la totalité ou d'une partie de l'apport qui reste à verser, elle procède à un *appel de fonds*.

TERMES DE COMPTABILITÉ.

La comptabilité emploie, elle aussi, un langage spécial, qui est généralement compris par les commerçants et elle observe des usages convenus.

Le *compte* est la note, inscrite aux livres d'une maison de commerce, des opérations de même nature ou de celles qui ont été faites avec une personne déterminée. Ainsi le compte de caisse annote toutes les sommes que la maison a reçues et toutes celles qu'elle a payées : le compte de Pierre constate toutes les opérations faites par la maison avec Pierre et qui le constituent créancier ou débiteur.

La comptabilité emploie la monnaie courante du pays comme dénominateur commun des opérations et exprime en monnaie les opérations mêmes qui ne sont ni achats-ventes, ni prêts, etc., telles que les transformations de matières dans une fabrique.

La comptabilité donne à toutes les opérations la même forme extérieure, celle d'un prêt qui doit être suivi d'un paiement de somme égale. Aussi les comptes ont un aspect uniforme. Ils sont généralement inscrits ou sur deux pages d'un livre en regard l'une de l'autre, ou sur une page divisée en deux par une raie verticale bien marquée. La page ou la colonne de gauche est destinée à recevoir l'inscription des opérations qui constituent le compte débiteur et elle porte ordinairement en tête, à gauche, le mot **DOIT** en grosses lettres. La page ou la colonne de droite est affectée à l'inscription des opérations qui constituent le compte créancier et elle porte en tête, à droite, et en grosses lettres, le mot **AVOIR**. — Chaque inscription séparée s'appelle un *article* du compte.

Les articles inscrits sur la page ou la colonne de gauche s'appellent articles du *débit*, et ceux inscrits sur la page ou colonne de droite, articles du *crédit*. Débit et crédit ont, dans ce cas, le même sens que débiteur et créancier. Aussi l'on dit habituellement : « inscrire au crédit, inscrire au débit d'un compte, » ou, plus brièvement, *créditer* et

débiter le compte. Ainsi : « J'ai crédité ou débité Pierre de 500 fr. » signifie : « J'ai inscrit 500 fr. au crédit ou au débit du compte de Pierre sur les livres de la maison à laquelle j'appartiens. »

Pour l'inscription des articles au crédit ou au débit d'un compte, les comptables observent une règle invariable et uniforme exprimée par la maxime : *Qui reçoit doit, qui paye a*. En d'autres termes, toutes les sommes que reçoit la personne réelle ou fictive qui donne son nom au compte doivent être inscrites à son débit et toutes les sommes qu'elle paye doivent être portées à son crédit.

Ainsi, étant convenu qu'un compte portant le nom d'une personne fictive, *Caisse*, doit mentionner toutes les sommes reçues et payées par la maison, on vend au comptant pour 1000 fr. de marchandises. Ces 1000 fr. sont inscrits au débit du compte Caisse, et il est bien vrai que la caisse les doit, puisque cette somme doit s'y trouver.

Si maintenant on paye un billet à ordre de 1000 fr., ce paiement sera inscrit au crédit de Caisse, car, la caisse l'ayant payé a cessé de le devoir.

De même, si Pierre a acheté à crédit pour 1500 fr. de marchandises, cette somme sera inscrite à son débit. En effet, Pierre reçoit, donc il doit. Lorsqu'il payera cette somme, elle sera inscrite à son crédit et ainsi de suite pour tous les articles et tous les comptes, sans aucune exception.

Tout débiteur doit payer, et tout créancier doit être payé. Par conséquent, tôt ou tard ou à jour fixe, les articles du crédit et ceux du débit d'un compte, additionnés séparément, doivent présenter deux sommes égales. Lorsqu'elles sont égales, on dit que le compte se *balance* ou se *solde*, qu'il est *balancé* ou *soldé*. Lorsque la somme des articles du débit et celle des articles du crédit ne sont pas égales, on appelle *balance* ou *solde*, la différence des deux sommes, la somme nécessaire pour les égaliser. Ainsi, si Pierre ayant acheté pour 1500 fr. de marchandises, a payé cette somme, son compte se balance : il n'est plus ni créancier ni débiteur. Si Pierre, ayant acheté 1500 fr.

de marchandises, a payé 1000 fr., le solde ou la balance de son compte est de 500 fr. Si Pierre avait payé 2000 fr., son compte se solderait aussi par 500 fr. à son crédit.

Mais, comme on le voit par cet exemple, il y a des soldes de deux sortes, selon que la différence qui résulte de la comparaison de la somme des articles du débit à la somme des articles du crédit donne une différence en faveur de l'un ou de l'autre. Si la somme des articles du débit est la plus forte, le solde est *débiteur*; si, au contraire, la somme des articles du crédit est la plus élevée, le solde est créancier ou *créditeur*, comme disent les comptables. — On appelle aussi quelquefois les articles inscrits au débit d'un compte articles *débiteurs* et ceux inscrits au crédit articles *créditeurs*.

On dit aussi qu'un compte est créancier ou débiteur selon que le solde qu'il présente est créancier ou débiteur. Ainsi Pierre ayant acheté 1500 fr. de marchandises et payé 1000 fr., son compte est débiteur de 500 fr. Pierre ayant versé 2000 fr. et acheté pour 1500 fr. de marchandises, son compte est créancier.

Si Pierre, ayant acheté pour 1500 fr. de marchandises et payé 1000 fr., vient payer les 500 fr. qu'il reste devoir, il dira peut-être : « Je viens solder mon compte, » c'est-à-dire égaliser par un paiement le doit et l'avoir de mon compte.

Le comptable peut aussi avoir besoin de solder le compte. Si l'on découvrait, par exemple, que Pierre a été inscrit comme débiteur d'une somme plus forte que celle qu'il doit réellement, et qu'il a payé son dû, on balancerait le compte par une annotation, comme si Pierre avait effectivement payé.

On solde aussi un compte en transportant au débit ou au crédit d'un autre compte le solde du premier. Ainsi Pierre, ayant à son compte un solde débiteur de 500 fr., fournit, du consentement de Jean, une délégation d'égale somme sur celui-ci, et la maison accepte. Les 500 fr. cesseront d'être dus par Pierre et seront dus par

Jean. On dira alors qu'on *solde* le compte de Pierre par le compte de Jean.

Les comptables disent quelquefois qu'ils soldent des comptes lorsqu'ils s'occupent de relever les différences ou soldes. « Je suis occupé à solder ce compte » est une locution qu'on entend fréquemment dans les bureaux et qui signifie : « Je suis occupé à faire l'addition des articles du débit et celle des articles du crédit de ce compte, afin d'en relever la différence. »

Les commerçants emploient souvent le mot *solde* dans un sens analogue, mais différent, lorsqu'ils disent : « Un *solde* de soieries ou de cotonnades. » Comme on suppose, spécialement dans le commerce de nouveautés, que les marchandises achetées pour une saison doivent être vendues dans cette saison, on appelle *solde* celles qui restent en magasin après le temps voulu. Comme ces marchandises sont ordinairement vendues à un prix inférieur, on dit qu'elles sont vendues en *solde*, que ce sont des marchandises en *solde*. Ces marchandises constituent, en effet, la différence ou le *solde* qui existe après avoir retranché celles qui ont été vendues en saison de celles qui ont été achetées pour la saison.

Les erreurs qu'un comptable peut commettre et les rectifications qu'il doit inscrire donnent lieu à l'inscription d'articles, exactement comme s'il s'agissait d'opérations réelles. Pierre, débiteur de 1500 francs, les a payés en divers versements, dont l'un, de 300 francs, a été omis sur les livres. On crédite le compte de Pierre de ces 300 francs, lorsqu'on s'en aperçoit. C'est ce qu'on appelle *redresser* son compte ou faire un *redressement*.

Souvent le redressement donne lieu à l'annulation d'une écriture antérieure. Si on avait inscrit au crédit de Pierre un versement de 300 francs qu'il n'aurait pas fait, on redresserait le compte en inscrivant au débit du compte 300 francs pour erreur commise dans l'inscription au crédit de cette somme. C'est ce qu'on appelle redresser le compte par un *contre-passement* ou par une *contre-passation* d'écritures, parce qu'en effet on a *passé*, c'est-à-dire

inscrit aux livres un article contre celui qui est annulé.

Un *feuillet* est une demi-feuille de papier qui contient deux pages, l'une au recto, l'autre au verso. Le *folio* est la feuille entière pliée en deux ou deux pages d'un livre en regard l'une de l'autre, considérées comme une seule feuille et portant le même numéro d'ordre, parce qu'on y inscrit le même compte, portant sur la page gauche les articles du débit et sur la page droite les articles de crédit. *Folioter*, c'est inscrire les numéros d'ordre d'un livre dans lequel les deux pages placées en regard l'une de l'autre portent le même numéro; *paginer*, c'est faire la même opération pour un livre dont chaque page porte un numéro distinct. — En général on achète les livres en blanc foliotés et paginés.

Ces livres sont aussi *réglés* : la *réglure* consiste en une certaine disposition de raies verticales à l'encre qui forment des colonnes appropriées à l'usage auquel le livre est destiné. Ce sont en général des *colonnes de temps* et des *colonnes de caisse*. La colonne de temps se compose d'un espace à gauche pour inscrire l'année et le mois, et d'un autre espace plus petit, limité par deux raies verticales, pour inscrire le quantième du mois. La colonne de caisse, formée par trois raies verticales, présente un espace assez grand destiné à l'inscription des francs, et un espace plus petit affecté à l'inscription des centimes. En Angleterre, la colonne de caisse est triple et présente un espace pour les livres sterling, un autre pour les shillings et un troisième pour les pence.

Les commerçants sont dans l'usage de *faire inventaire* tous les trois mois, tous les six mois ou au moins tous les ans. Cette opération consiste à examiner, évaluer et inscrire sur un livre les marchandises de toutes sortes que la maison possède, à faire un relevé de ses créances actives et passives, des effets de commerce qu'elle doit ou *effets à payer*, et de ceux qui lui sont dus ou *effets à recevoir*, et aussi des espèces en caisse, et à voir par la comparaison de l'*actif*, c'est-à-dire de tout ce que la maison possède

et du *passif*, c'est-à-dire de tout ce qu'elle doit, si elle a gagné ou perdu et combien elle a gagné ou perdu. Au moyen du bilan, on distingue facilement l'*actif brut*, composé de tout ce que le commerçant possède, de l'*actif net*, qui comprend seulement ce qui reste après avoir éteint le passif, c'est-à-dire payé les dettes.

Pour faire l'*inventaire* d'un commerçant, il est indispensable de faire l'*inventaire des livres* de sa maison. Ce dernier est proprement l'*inventaire du comptable*. Il consiste à solder tous les comptes et à porter les soldes au crédit ou au débit, selon leur nature, d'un compte spécial appelé *bilan*, qui résume la situation de la maison de commerce.



TABLE DES MATIÈRES.

INTRODUCTION	Page
Division du cours	4
 PREMIÈRE PARTIE. — DU LANGAGE DES AFFAIRES ET DE LA COMPTABILITÉ.	5
Du commerce et des commerçants en général	5
Commerce par échange	5
Achat, vente, monnaie	6
Marchandises	8
Commerçants	10
Commerçants divers	12
Marchand	13
Consignataire	14
Commissionnaire	15
Courtier, agent de change	16
Banquier	17
Fabricant, entrepreneur	18
Armateur, capitaine	19
Courtier maritime	20
 OPÉRATIONS DE COMMERCE	20
Achat-vente	21
Acquit, encaissement	22
Règlement, escompte d'effets	23
Ouverture de crédit, renouvellement	25
Lettre de crédit	26
Virement, chèque, opérations pour compte et en commission	27
Opérations en participation	28
Douanes, entrepôts, emballage, colis, poids brut, poids net, tare	29
 RÉTRIBUTIONS	30
Commission	30

Courtage, ducroire.....	Page 31
Intérêt, change.....	32
RÉDUCTIONS.....	33
Rabais, bonification, réfaction.....	33
Escompte de facture.....	34
CALCULS.....	34
Calcul de l'escompte de factures.....	34
Calcul de l'intérêt annuel, calcul de l'intérêt par jour.....	35
Calcul de l'escompte d'effets.....	37
DOCUMENTS COMMERCIAUX.....	37
Facture.....	38
Comptes d'achat et de vente, note de commission.....	42
Lettre de voiture.....	43
Bulletin de chargement, connaissance.....	44
Reconnaissance, reçus, warrants.....	47
Livres-souches, talon.....	48
Prix-courants, catalogues.....	48
DOCUMENTS DE LIQUIDATION.....	49
Billet à ordre.....	49
Lettre de change.....	53
Chèque.....	63
Lettre de crédit.....	63
Billet de banque.....	65
BANQUIERS.....	66
Tarif des changes.....	66
Changes.....	72
Bordereaux.....	77
Termes divers.....	81
OPÉRATIONS DE BOURSE.....	84
SOCIÉTÉS COMMERCIALES.....	88
TERMES DE COMPTABILITÉ.....	90

FIN DE LA TABLE.









POUR L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SPÉCIAL

(Tous les volumes ci-après sont imprimés dans le format in-8 Jésus et cartonné)

LANGUE FRANÇAISE.

- Grammaire de l'enseignement secondaire spécial**, par M. Sommer. 1^{re} v. 1 fr. 50
Lectures ou dictées, par M. Lallou-Damien. année préparatoire et 1^{re} année. 1 vol. 2 fr. 50
 Tome I. Les contrées agricoles. 1 fr. 50
 Tome II. Les contrées commerciales. 1 fr. 50
 Tome III. Les contrées industrielles.
Premiers principes de style et de composition, par M. Feilchen, professeur au collège (chapit. 1^{er} année). 1 vol. 1 fr. 50 c.
Morceaux choisis des classiques français (prosa et vers) adaptés au précédent ouvrage. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Principes de rhétorique française, par M. Feilchen. 3^e année. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Morceaux choisis des classiques français (prosa et vers), adaptés au précédent ouvrage. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Textes classiques de la littérature française, extraits des grands écrivains français, avec notices biographiques et bibliographiques, précisions littéraires et notes explicatives, par M. Demogeot. 1^{re} année. 1 vol. 6 fr.

GÉOGRAPHIE ET HISTOIRE.

- Géographie de la France**, par M. Richard Cortambert. année préparatoire. 1 vol. 1 fr.
Atlas correspondant Grand in-8°
Géographie particulière de chacun des départements, par M. Ad. Joannu. L'ouvrage, sous forme de chaque département, accompagné d'une carte, formera un fascicule du même format que la *Géographie de la France* et se vendra séparément.
Géographie des cinq parties du monde, par M. E. Cortambert. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Atlas correspondant Grand in-8°.
Géographie agricole, industrielle, commerciale et administrative de la France et de ses colonies, par le même auteur. 1^{re} année. 1 vol.
Atlas correspondant Grand in-8°.
Géographie commerciale des cinq parties du monde, par M. Richard Cortambert. 1^{re} année. 1 vol.
Atlas correspondant Grand in-8°.
Simple récit d'histoire de France, par M. Feilchen. année préparatoire. 1 vol. 2 fr. 50
Simple récit des histoires ancienne, grecque, romaine et du moyen âge, par le même auteur. 1^{re} année. 1 vol. 2 fr. 50
 Chaque histoire séparément. 1 fr. 50 c.
Histoire de la France depuis l'origine jusqu'à la Révolution française, et grands faits de l'histoire moderne de 1493 à 1789, par M. G. Ducoudray. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr. 50 c.
Histoire de France et histoire générale depuis 1789, par le même auteur. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr. 50 c.
Histoire moderne et contemporaine depuis 1643 jusqu'à nos jours. 1^{re} année. 1 vol. 4 fr. 50 c.

ARITHMÉTIQUE ET COMPTABILITÉ.

- Éléments d'arithmétique**, par M. Ponce. 1^{re} année préparatoire et 1^{re} année. 1 vol. 2 fr. 50
Cours d'arithmétique commerciale, par M. F. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr.
Cours de comptabilité, par M. Courtois. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr. 50
 2^e, 3^e et 4^e années. 4 vol. Chaque volume 1 fr. 50

GÉOMÉTRIE, TRIGONOMETRIE, ALGÈBRE GÉOMÉTRIE DESCRIPTIVE.

- Éléments de géométrie plane** par M. Saint-Loup. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr. 50
 1^{re} année par le même. 1 vol.
Éléments de géométrie dans l'espace par le même. 1^{re} année. 1 vol.
Principes d'algèbre, par MM. H. Sonnet et R. Joannu. 3^e et 4^e années. 1 vol. 2 fr. 50 c.
Cours élémentaire de géométrie descriptive, par M. Kim. 3^e et 4^e années. 2 vol. 2 fr.
Notions élémentaires de trigonométrie, par M. Lesdi. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Notions sur les courbes usuelles, par le même. 1^{re} année. 1 vol. 2 fr.

HISTOIRE NATURELLE, PHYSIQUE CHIMIE, MÉCANIQUE, COSMOGRAPHIE.

- Éléments de zoologie**, par M. Gervais. 1^{re} année préparatoire. 1^{re}, 2^e et 3^e années.
Éléments de botanique, par le même auteur. 1^{re} année préparatoire. 1^{re}, 2^e et 3^e années.
Éléments de géologie, par M. B. 1^{re} année préparatoire. 1^{re}, 2^e, 3^e et 4^e années.
Notions préliminaires de physique, par M. Marié Davy. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr.
Éléments de physique, par M. Gervais. 1^{re} année. 1 vol. 2 fr. 50 c.
Notions préliminaires de chimie, par M. Marié Davy. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Éléments de chimie, par le même. 1^{re} et 2^e années. 2 vol.
Éléments de mécanique, par M. Marié Davy. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr.
Cours de mécanique, par M. Ed. 1^{re} année. 1 vol.
Éléments de cosmographie, par M. Gallissin. 3^e année. 1 vol. 1 fr. 50 c.

LÉGISLATION, MORALE, INDUSTRIE ÉCONOMIE POLITIQUE.

- Éléments de législation usuelle** de Delacourto. 3^e année. 1 vol. 1 fr.
Éléments de législation commerciale et industrielle, par le même auteur. 1^{re} année. 1 vol. 3 fr.
Éléments de morale, par M. A. 1^{re} et 2^e années. 2 vol.
Les grandes inventions scientifiques et industrielles, par M. L. F. 1^{re} année. 1 vol. 1 fr. 50 c.
Notions d'économie rurale, industrielle et commerciale, par M. L. F. 1^{re} et 2^e parties. 1 vol. 1 fr.